PRZEGLĄD UBEZPIECZENIOWY

(REVUE D'ASSURANCES)

DWUMIESIĘCZNIK POŚWIĘCONY
SPRAWOM UBEZPIECZENIOWYM I EKONOMICZNYM

ORGAN ZWIĄZKU POLSKICH PRYWATNYCH
ZAKŁADÓW UBEZPIECZEŃ

1926
ZESZYT
1

REDAKTOR I WYDAWCA: WŁADYSŁAW KOZŁOWSKI

ROK V STYCZEŃ—LUTY 1926 R. ZESZYT 1

PRZEGLĄD UBEZPIECZENIOWY

REVUE D'ASSURANCES

Dwumiesięcznik Poświęcony Sprawom Ubezpieczeniowym i Ekonomicznym

REDAKTOR I WYDAWCA: WŁADYSŁAW KOZŁOWSKI

TREŚĆ:

SOMMAIRE:

Adres Redakcji i Admin.: Warszawa, Miodowa 8. Tel. 67-66.

Prenumerata półroczna (wraz z przesyłką):

Warszawie	3.00 złp.
na prowincji	3.30 „
za granicą	1 $ U.S.A.

CENA OGŁOSZEŃ:

Cała strona	40.00 złp.
Pół strony	25.00 „
1/4 strony	15.00 „

Cena zeszytu pojedyńczego . . . . 1.25 złp.

ROK V. STYCZEŃ—LUTY 1926 r. ZESZYT 1.

PRZEGLĄD UBEZPIECZENIOWY

Dwumięsięcznik Poświęcony Sprawom Ubezpieczeniowym i Ekonomicznym.
REDAKTOR I WYDAWCA: WŁADYSŁAW KOZŁOWSKI.

PROBLEM UPAŃSTWOWIENIA UBEZPIECZEŃ.

POWYŻSZY problem poruszył w kilku zdaniach p. redaktor Kozłowski w ostatnim numerze „Przeglądu Ubezpieczeniowego" w artykule p. t. „Państwowa polityka ubezpieczeniowa". Twierdzenie tamże wyrażone, że działalność państwa w dziedzinie ubezpieczeń winna być ograniczoną w ramach istotnej konieczności, jest tezą głoszoną przez zwolenników wolności gospodarczej na polu ubezpieczeń. Za taką istotną konieczność uważa się nadzór państwowy nad zakładami ubezpieczeń. Niektórzy jednak autorzy (Manes) twierdzą, że nadzór ten, zwłaszcza w Niemczech a za ich przykładem i w innych państwach, poszedł tak daleko, że o wolności gospodarczej w obecnych warunkach na polu ubezpieczeń nie może być mowy, że zamiast projektów zupełnego upaństwowienia ubezpieczeń zwolennicy socjalizacji winni raczej wnosić projekty uspołecznienia innych dziedzin życia gospodarczego do tego stadjum, w jakiem się obecnie znajdują ubezpieczenia.

Natomiast zwolennicy socjalizacji twierdzą, że ubezpieczenia w dzisiejszem stadjum rozwoju są dojrzałe do upaństwowienia a państwo powinno je prowadzić w wyłącznym własnym zarządzie i na własny rachunek. Przez zupełne upaństwowienie ubezpieczeń jest rozumiane zmonopolizowanie wszelkich działów ubezpieczeń w ręku państwa w połączeniu z przymusem w niektórych działach. Jest to program maksymalny. Na razie jednak zwolennicy socjalizacji ubezpieczeń są skromniejsi. Wciąż jeszcze od czasów Adolfa Wagnera stoją na gruncie socjalizmu państwowego, święcącego duże triumfy w ostatnich czasach powojennych, i zadowolniliby się częściowem zmonopolizowaniem ubezpieczeń.

Przy monopolizacji jakiejkolwiek dziedziny życia gospodarczego mogą przyświecać państwu dwa cele: bądź cel fiskalny czyli pozyskanie nowych dochodów dla skarbu państwa (jak przy monopolu tytoniowym, spirytusowym, zapałczanym i t. p.) bądź też cel ogólno-społeczny. Znaną jest rzeczą, że przy monopolach fiskalnych czyli skarbowych, jak je nazywa nauka skarbowości, dochody państwa nie są niczem innem, jak podatkami konsumcyjnemi. Cena, którą państwo pobiera za produkt monopolowy, jest o dziesiątki a nawet o setki procentów większą od kosztów własnych lub też od ceny, którąby za taki sam produkt pobierał przedsiębiorca prywatny, gdyby nie było monopolu. Nic też dziwnego, że

monopole fiskalne nie cieszą się popularnością. Tylko państwa o bardzo słabych finansach lub będące nad brzegiem przepaści finansowej uciekają się do tego rodzaju opodatkowania ludności. Monopole społeczne natomiast mają za cel dobro ogółu a przedmiotem ich eksploatacji jest zazwyczaj jakaś silna i kulturalna potrzeba powszechna, jak naprzykład transport, komunikacja i t. p. Z początku i te potrzeby były zaspakajane przez przedsiębiorców prywatnych. Tam jednakże, gdzie w przemyśle odnośnym zapanowały niezdrowe stosunki, lub też gdzie inicjatywa prywatna nie rozporządzała potrzebnemi kapitałami do należytego zaspakajania danej potrzeby powszechnej, objęło państwo tę dziedzinę gospodarki społecznej mając na oku nie zysk przedsiębiorcy lecz dobro ogółu. Z natury takich monopoli wynika, że nie będąc obliczone na zysk stanowić będą nieuniknione obciążenie dla państwa.

Jakimże monopolem miałyby być ubezpieczenia fiskalnym czy społecznym? Ciekawą jest rzeczą, że co do tego niema zgodności poglądów wśród zwolenników socjalizacji ubezpieczeń. Jedni chcą pozyskać dla państwa nowe źródło dochodów, inni pragną dobra ogółu. I to niezdecydowanie właśnie jest najsłabszym punktem ich idei. Dowodzi ono, że ta ich idea nie jest dostatecznie ugruntowaną i że ubezpieczenia nie są tak dojrzałe do upaństwowienia, jak im się to zdaje. Bo jeżeli ubezpieczenia mają być źródłem dochodów dla państwa, to tracą charakter ubezpieczeń a stają się nową formą opodatkowania. Jeżeli zaś mają być monopolem społecznym obliczonym na dobro ogółu, to stanowić będą, tak jak każdy monopol społeczny, nowe obciążenie dla państwa, czyli niesłuszne obciążenie jednych warstw społeczeństwa na rzecz drugich, przekreślając rację istnienia tego monopolu: dobro ogółu. Jest rzeczą niezmiernie trudną a w obecnych warunkach — śmiało rzec to można — wręcz niemożliwą uchronić państwo lub społeczeństwo przed powyższemi ujemnemi skutkami upaństwowienia ubezpieczeń. Zwolennicy monopolu ubezpieczeń, jeśliby rzecz przemyśleli do końca, z pewnością wycofaliby się, chyba że sprowadzenie powyższych ujemnych skutków leży w ich zamierzeniach. Wtedy kończy się jednak wszelka dyskusja fachowa a wchodzimy na grząski grunt polityki.

Zwolennicy monopolu fiskalnego twierdzą — i to jest ich najważniejszy argument — że akcjonarjusze towarzystw ubezpieczeniowych pobierają nadmierne dywidendy, kosztem szerokich mas ubezpieczonych. Słusznem więc jest — mówią — aby zyski te inkasował skarb państwa. Odrazu musimy się zastrzec, że argument ten wogóle nie może mieć zastosowania do towarzystw ubezpieczeń opartych na wzajemności, których celem jest wszak dostarczanie swym członkom ubezpieczeń po cenie kosztów własnych. Jednakże również o ile chodzi o towarzystwa akcyjne to powyższy argument opiera się na nieznajomości rzeczy. Wskutek konkurencji towarzystw wzajemnych muszą towarzystwa akcyjne zrównać swoje taryfy z taryfami tamtych towarzystw a nawet bardzo często muszą wprowadzić u siebie na podobieństwo tamtych system zwrotów dla ubezpieczonych. Dywidenda akcjonarjuszy pochodzi przeto w minimalnym stopniu z nadwyżek operacyj ubezpieczeniowych. Przeważnie jest to dochód z lokaty kapitału, nagromadzonego w formie rezerw w ciągu kilkudziesięcioletniego istnienia tychże towarzystw. Gromadzenie tych rezerw jest konieczne ze względów technicznych. Czem więk-

sze rezerwy tem większy może być portfel danego towarzystwa, tem niższa cena za ubezpieczenie i tem dogodniejsze warunki ubezpieczeń. Na tem właśnie polega postęp na polu ubezpieczeń. Zwolennicy jednakże socjalizacji, zahypnotyzowani rzucającemi się w oczy dywidendami akcjonarjuszy, potępiają w czambuł ubezpieczenia prywatne, nie widząc lub nie chcąc widzieć ich dobrych stron i ich dotychczasowych zasług na polu życia gospodarczego. Jeśli zaś sądzą, że do skarbu państwa z chwilą upaństwowienia ubezpieczeń zaczną napływać duże zyski, to się grubo mylą. W numerze z listopada u. r. „La Réassurance“ podaje statystykę z działalności towarzystw ubezpieczeń od ognia we Francji w ostatnich sześciu latach. Otóż okazuje się, że przeciętny zysk roczny w stosunku do składek wynosił 2,35%, zaś suma zysku za cały ten czas wynosiła 54,688,336 franków. Natomiast w tym samym okresie czasu otrzymało państwo tytułem podatków od tych towarzystw ubezpieczeniowych sumę 544,218,773 franków. Zysk zatem towarzystw ubezpieczeniowych stanowi zaledwie około 10% dochodów państwa od tychże samych towarzystw. Błędność i mylność w samem założeniu projektu monopolizacji ubezpieczeń wykazuje niezbicie — jak podaje ten sam numer „La Réassurance“ p. Mordret członek komitetu wykonawczego partji radykalnej i radykalno-socjalistycznej, który to p. Mordret tem się odznacza, że jest przytem fachowcem ubezpieczeniowym. Przy tej sposobności konstatuje „La Réassurance“, że zwolennikami monopolizacji ubezpieczeń byli zawsze ludzie mało znający się na ubezpieczeniach.

Dalszym silnym — jak im się zdaje — argumentem zwolenników socjalizacji ubezpieczeń jest twierdzenie, że wszak i tak towarzystwa ubezpieczeń związane między sobą umowami kartelowymi tworzą monopol—t. zw. monopol faktyczny w przeciwstawieniu do monopolu prawnego. Sprawiedliwą więc jest rzeczą — twierdzą — aby państwo ujęło ten monopol w swoje ręce. Jest to twierdzenie najzupełniej błędne. Nie możnaby się dziwić, gdyby wyszło ono z ust laika. Ale niepojętą jest rzeczą, jak może tak twierdzić fachowiec ubezpieczeniowy. W każdym kraju, najmniejszym nawet, istnieje najmniej kilkadziesiąt zakładów ubezpieczeniowych różnych kategoryj, które prowadzą ze sobą mniej lub bardziej cichą walkę konkurencyjną. W żadnej prawie gałęzi przemysłu i handlu niema tak zaciętej konkurencji, jak w przemyśle ubezpieczeniowym.

O ile chodzi o monopol ubezpieczeń mający na celu dobro społeczne — czyli o monopol społeczny — to należy odrazu stwierdzić, że w samem swem założeniu monopol ten jest mglisto postawiony. Pojęcie bowiem dobra społecznego jest bardzo niejasne i może być w różny sposób rozumiane i naciągane. Już w pojęciu samych ubezpieczeń mieści się dobro społeczne, gdyż one w tym właśnie celu są wykonywane i to wyłącznie w tym celu przy towarzystwach wzajemnych a głównie w tym celu przy towarzystwach akcyjnych. Logicznie więc rzecz biorąc monopol ten mógłby być zaprowadzony tylko tam, gdzie nie istnieją jeszcze żadne zakłady ubezpieczeniowe, lub gdzie istniejące nie spełniają należycie swego zadania, wreszcie tam gdzie cały system gospodarczy opiera się na zasadzie socjalizacji. Mogą zaś wchodzić tu w rachubę tylko te działy, które obejmować mogą najszersze masy, więc ubezpieczenia od ognia, od gradu i ewentualnie ubezpieczenia bydła. Przez upaństwowienie tych

działów spodziewają się zwolennicy socjalizacji następujących korzyści dla szerokich mas: obniżenia taryf i złagodzenia warunków ubezpieczeń oraz rozszerzenia działalności zapobiegawczej w zakresie klęsk elementarnych. Odnośnie do obniżenia taryf należy zauważyć, że postęp na polu techniki ubezpieczeniowej zmierza w kierunku ujednostajnienia t. zw. premji koniecznej (Bedarfsprämie). Niższych premji niż są konieczne ze względów technicznych zakład monopolowy nie mógłby pobierać, gdyż nie znalazłby reasekuratorów i naraziłby się na pewne bankructwo. Jest więc wykluczonem, aby przez sam fakt wprowadzenia monopolu ubezpieczeni płacili niższe premje, aniżeliby mieli płacić zakładom prywatnym, gdyby nie było monopolu — chyba że państwo wzięłoby ten zakład monopolowy częściowo na swoje utrzymanie. Jedynie w tym wypadku możnaby myśleć o technicznem obniżeniu premji, jeżeliby dany zakład monopolowy obejmował swą działalnością znaczny obszar i miał dostateczne wyrównanie ryzyk, lecz do tego koniecznym warunkiem są niskie koszta administracyjne. W teorji ten warunek jest możliwy a nawet oczywisty. Im większy portfel posiada dany zakład, tem mniejsze powinny być, procentowo w stosunku do premji, koszta administracyjne. To obniżenie kosztów w stosunku do zakładów prywatnych powinno wypaść tem bardziej na korzyść zakładu monopolowego, gdy uwzględnimy brak kosztów akwizycji, jeżeli dany zakład pracuje na podstawie przymusu ubezpieczeniowego. W praktyce jednakże rzecz się zupełnie inaczej przedstawia. Wiadomo, że administracja państwowa w ogólności a w przedsiębiorstwach w szczególności jest bardzo kosztowna i najczęściej niedołężna. Wskutek tego jest niemożliwem osiągnięcie obniżenia premji w zakładzie ubezpieczeń prowadzonym przez państwo. Jest natomiast bardzo możliwem i jak to wykazała dotychczasowa praktyka bardzo częstem podrożenie ubezpieczeń wskutek ich upaństwowienia, jeżeli nie bezpośrednie to w każdym razie pośrednie. Pośrednie podrożenie wynika z następujących okoliczności. Zakład ubezpieczeń państwowy, aby posiadać odpowiednią egzekutywę zwłaszcza przy wykonywaniu przymusu, musi korzystać z pomocy różnych organów administracji politycznej i samorządowej. Wynika stąd obciążenie tychże organów pracą ze szkodą dla wykonywania czynności do nich należących, oraz powiększenie kosztów personalnych w budżetach państwowych i samorządowych. Koszta te są ponoszone przez obywateli w formie podatków, należy je przeto doliczyć do premji płaconej za ubezpieczenie. Zakład państwowy jako taki korzysta z różnych przywilejów i jest zwolniony od opłat skarbowych. Wykazano powyżej, jakie to dochody czerpie państwo tytułem samych podatków od prywatnych zakładów ubezpieczeń. Ubytek stąd powstały w dochodach skarbu państwa i powiększenie kosztów przez wykonywanie bezpłatne dla zakładu monopolowego różnych czynności manipulacyjnych, muszą być pokryte przez podwyższenie innych podatków. Podwyższenie to należy również doliczyć do premji opłacanej za ubezpieczenie. Gdyby dokładne obliczenie tego pośredniego podrożenia premji było możliwe, liczby stąd uzyskane nie przyczyniłyby się do powiększenia zastępu zwolenników socjalizacji ubezpieczeń. Dalszą i to bardzo przykrą konsekwencją socjalizacji ubezpieczeń jest szablonowe a co zatem idzie niedokładne i nieodpowiadające wielkości ryzyka taryfowanie oraz szacowanie, wskutek czego jedni muszą płacić o wiele wyższą premję niż to odpowiada

wielkości ich objektu i ryzyka i wyrównywać przez to koszta tych ubezpieczeń, za które się pobiera za niskie opłaty. Wynika stąd pokrzywdzenie jednych a uprzywilejowanie drugich.

Drugim celem monopolu społecznego ubezpieczeń może być działalność zapobiegawcza w zakresie klęsk elementarnych. Będzie więc tu chodzić w dziale ubezpieczeń od ognia o rozszerzanie i ulepszanie straży ogniowych lub o popieranie budowli ogniotrwałych, w dziale ubezpieczeń od gradu o popieranie stacji meteorologicznych, w dziale ubezpieczeń bydła o popieranie obór rasowych i t. p. Wszystko to są rzeczy bardzo piękne i pożyteczne, lecz przecież i zakłady prywatne ubezpieczeń i państwo i różne grupy społeczne rozwijają na tem polu żywą działalność. Jeżeli jednak zakład państwowy ma zamiar więcej jeszcze to robić niż n. p. prywatne zakłady oparte na wzajemności, to skąd na to weźmie potrzebne środki jak nie z podwyższenia premji ponad normę, któraby była pobieraną w tamtych towarzystwach, gdyby nie było monopolu. Czy jednak będzie to połączone z korzyścią dla ogółu, jest rzeczą bardzo wątpliwą, zwłaszcza w obecnych warunkach, gdy wszyscy uginają się pod brzemieniem opłat skarbowych i społecznych i gdy każde nowe obciążenie może być kroplą przepełniającą naczynie.

Powoływanie się zwolenników socjalizacji ubezpieczeń na dodatnie wyniki istniejących już zakładów ubezpieczeniowych polega na niedokładnem i powierzchownem przestudjowaniu tej materji. Przedewszystkiem należy stwierdzić, że w żadnem państwie stojącem na wyższym stopniu rozwoju ekonomicznego niema zupełnego upaństwowienia ubezpieczeń. Szwajcarja i Niemcy posiadają wprawdzie zakłady publiczne ubezpieczeń od ognia, lecz żaden z nich nie rozciąga się, o ile chodzi o przymus ubezpieczeniowy, na całe terytorjum państwowe. Przyczyną zaś ich powstania nie był bynajmniej zamiar socjalizacji. W czasach, kiedy one powstawały, o idei socjalizacji nie mogło być mowy. Ponieważ ówczesny kapitał prywatny nie był jeszcze zdolny do prowadzenia ubezpieczeń na szerszą miarę, musiało się tego podjąć państwo. Tak powstały publiczne zakłady ubezpieczeń w Niemczech i w Szwajcarji, które poparte długoletnią praktyką i tradycją wrosły w tamtejsze życie gospodarcze. Transponowanie wzorów tychże zakładów gdzieindziej, chociażby w Niemczech lub Szwajcarji, na tych terytorjach, gdzie one nie są znane, nie dałoby się tak łatwo przeprowadzić, wobec zupełnie zmienionych stosunków politycznych i ekonomicznych. Chyba że dane terytorjum znajduje się obecnie na tym lub niższym stopniu rozwoju ekonomicznego, na którym były Niemcy lub Szwajcarja przed kilkudziesięciu laty.

Inne przykłady, na które się powołują zwolennicy socjalizacji, są zupełnie nie na miejscu. Przytacza się zupełnie błędnie Urugwaj, który wprowadził monopol, jednak bez przymusu, chcąc wyprzeć z kraju towarzystwa angielskie, wyłącznie panujące na tamtejszym rynku ubezpieczeniowym. Jednakże wskutek stanowiska rządu angielskiego monopol ten istnieje tylko na papierze. Towarzystwa angielskie jak działały przedtem tak i działają tam obecnie. Z takich samych pobudek zaprowadziły i Włochy monopol — obecnie zniesiony — ubezpieczeń na życie, chcąc wyprzeć z kraju silnie ugruntowane towarzystwa austrjackie. Istniejące w niektórych krajach europejskich i poza europejskich publiczne zakłady ubezpie-

czeń, konkurujące z zakładami prywatnemi, a więc operujące nie na zasadzie przymusu i monopolu, nie mogą być również atutem dla zwolenników socjalizacji. Ich operacje są dość nieznaczne i obejmują najczęściej objekta należące do państwa i osób prawnych publicznych. Zorganizowane one są przeważnie na zasadzie wzajemności. Mogą konkurować z zakładami prywatnemi tylko małemi kosztami administracyjnemi, czyto wskutek tego, że zażywają pomocy ze strony organów państwowych, czyto że, jak kasy departamentalne we Francji, zarząd ich jest wykonywany honorowo a więc bezpłatnie. W niektórych stanach Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej istnieją publiczne zakłady ubezpieczeń od gradu konkurujące zazwyczaj z towarzystwami prywatnemi. Przyczem bardzo ciekawie i prawdziwie po amerykańsku rozwiązaną została kwestja przymusu ubezpieczeniowego. Ustawowo uważa się wszystkie zasiewy za ubezpieczone od gradu w zakładach publicznych, o ile do pewnego terminu nie nadejdzie zawiadomienie od fermera, że nie chce być ubezpieczonym. Wniosek więc na wykluczenie ubezpieczenia od samej strony uwalnia ją od przymusu ubezpieczenia. Jeżeli wniosek taki nie wpłynie ubezpieczenie jest obowiązkowe a składka płatną.

Jedyny przykład zupełnego upaństwowienia ubezpieczeń, jaki dotychczas znamy, stanowią ubezpieczenia w Rosji sowieckiej. Zaznaczyć należy, że ubezpieczenia w Rosji wywołują coraz większe zainteresowanie tak w prasie jak i w literaturze ubezpieczeniowej. Jak dotychczas przedstawia się je w korzystnem świetle, jednostronnie i to z punktu widzenia „gostrachu" t. j. sowieckiego zakładu ubezpieczeń. Ciekawem byłoby dowiedzieć się, jak się zapatrują na działalność „Gostrachu" ubezpieczeni.. O tem zaś możemy mieć niejakie pojęcie z przemówienia przewodniczącego „Gostrachu", które przytacza obszernie Lengyel w swej broszurze: „Das öffentlich rechtliche Versicherungswesen in den ausserdeutschen Staaten", a z którego dowiadujemy się n. p., że na 137 okręgów skorzystało dotychczas 6 okręgów z prawa odrzucenia wprowadzenia tego lub innego działu przymusowego ubezpieczenia, co wobec dyktatorskich rządów sowieckich jest faktem dość znamiennym. Dalej dowiadujemy się z tego przemówienia, że na 1 września 1924 r. ubezpieczenia przemysłowe „Gostrachu" stanowiły 11% stanu z roku 1914. Trudno zaś przypuszczać, żeby tak znaczny ubytek szedł na karb zniszczenia przemysłu wskutek rewolucji. O ubezpieczeniach w Rosji sowieckiej ze względu na krótki okres trwania tychże oraz jednostronne i niedostateczne źródła nie można jeszcze nic konkretnego powiedzieć, dlatego musimy czekać i śledzić rozwój „Gostrachu". W każdym razie badając jego działalność należy uwzględnić podłoże, na którem wyrósł system kolektywistyczny życia gospodarczego.

Wogóle przystępując do oceny jakiegokolwiek zjawiska ekonomicznego nie należy nigdy badać go w oderwaniu od całego splotu związanych z niem innych zjawisk ekonomicznych. Nie możemy badać ubezpieczeń w Rosji sowieckiej nie uwzględniając całego tamtejszego systemu życia gospodarczego. Być może więc, że w tych warunkach socjalizacja ubezpieczeń w Rosji jest koniecznością i okaże się później korzystną. Jednakże w krajach, gdzie życie gospodarcze opiera się na zasadzie wolności indywidualnej należy się bardzo zastanowić przed wprowadzeniem socjalizacji ubezpieczeń, aby nie uszkodzić tego aparatu precyzyjnego, którym się rządzą nowoczesne społeczeństwa w swych stosunkach ekonomicz-

nych, lub też aby nie narazić autorytetu państwa na szwank, gdyby utworzony zakład monopolowy stanowił dysonans w życiu gospodarczem nieznoszącem niepotrzebnych więzów, nad którymby to życie przeszło wskutek tego wkrótce do porządku dziennego.

DR. JÓZEF KOWAL.

UMOWY WIELOLETNIE UBEZPIECZENIA RZECZOWEGO w b. KONGRESÓWCE I NA KRESACH WSCHODNICH.

W DZIELNICACH Rzeczypospolitej Polskiej, rządzących się wprowadzonemi do nich ustawami państw zaborczych o umowie ubezpieczenia,—sprawa umów wieloletnich ubezpieczenia rzeczowego jest ustawowo uregulowana.

Zarówno w Wielkopolsce, na zasadzie § § 7, 8, 35—42, ustawy niemieckiej o umowie ubezpieczenia z d. 30 maja 1908 r.—jak i w Małopolsce, na zasadzie §§ 23^5, 28, 29 ustawy austryjackiej o umowie ubezpieczenia z d. 23 grudnia 1917 r., niema żadnej wątpliwości, że umowy ubezpieczenia rzeczowego można zawierać na termin dowolny,—przyczym, w razie uchybienia przez ubezpieczyciela terminu płatności jakiejkolwiek umówionej raty składki, zakład ubezpieczający ma prawo albo żądać dotrzymania umowy drogą zapozwania o nią ubezpieczyciela przed sąd w ciągu trzech miesięcy od daty uchybienia, — albo wymówić umowę i rozwiązać ją z upływem bezskutecznym terminu wymówienia; za rozwiązanie umowy uważa się zaniechanie przez ubezpieczającego zapozwania ubezpieczyciela o składkę w ciągu trzech miesięcy od daty uchybienia jej terminu płatności.

Tylko o **milczące** przedłużenie umowy expirującej nie wolno umawiać się na okres dłuższy od jednego roku,—który to przepis potwierdza jedno prawo zawierania umowy **wyraźnej** na termin wieloletni.

W b. Kongresówce i na Kresach Wschodnich istnieje **pozorna** w tym przedmiocie wątpliwość,—skutkiem braku odnośnej ustawy, dla tych dzielnic,—i skutkiem utarcia się wśród sfer ubezpieczeniowych mniemania, że składki ubezpieczeniowej sądownie jakoby dochodzić nie można.

Gdyby tak było istotnie,—gdyby brak ustawy specjalnej, przewidującej możność zawierania ważnie wieloletniej umowy ubezpieczenia rzeczowego, miał stanowić o jego niemożności,—i gdyby składki ubezpieczeniowej nie było wolno dochodzić sądownie, to, oczywiście, zawieranie wieloletnich umów ubezpieczenia byłoby udaremnione,—w pierwszym wypadku,—jako nieważne z samego prawa,—w drugim zaś, jako bezcelowe dla zakładów ubezpieczeń,—bo ubezpieczyciel drogą niezapłacenia składki mógłby każdego czasu umowę rozwiązać.

Czy jednak badanie ustawodawstwa b. Kongresówki i Kresów Wschodnich potwierdza powyższą wątpliwość i powyższe mniemanie? W braku specjalnej ustawy o umowie ubezpieczenia należy zwrócić się do przepisów prawa cywilnego o umowach w ogólności.

Z czterech warunków, istotnych dla ważności umowy (art. 1101 k. c.), dwa tylko mogą być brane w rachubę, gdy idzie o ważność umowy ubezpieczenia, zawieranej na wiele lat: 1) zezwolenie strony, która się zobowiązuje, 2) przyczyna godziwa w zobowiązaniu.

Umowa ubezpieczenia, jako wzajemna umowa losowa (art. 1964), której skutki co do zysków i strat od wypadku niepewnego zawisły, — zasadniczo jest niewątpliwie umową, której warunki i termin zależą wyłącznie od woli stron, — o ile specjalna ustawa nie stanowi inaczej. Powołane w art. 1964 k. c. nieobowiązujące u nas przepisy prawa morskiego francuskiego w art. 335 i 363 k. h. uznają dowolność określenia terminu przez strony w umowie ubezpieczenia morskiego.

Na obszarze b. Kongresówki niema takiej ustawy, któraby ograniczała możność umawiania się o ubezpieczenia jakimkolwiek terminem; ponieważ zaś, w myśl ogólnej zasady prawa, wszystko, co nie jest zabronione, należy uważać za dozwolone, — należy uznać, że ustalenie terminu trwania umowy ubezpieczenia zależy wyłącznie od zezwolenia stron. Jeżeli więc strony—we wniosku i w polisie—ustaliły zgodnie czas trwania umowy ubezpieczenia na szereg lat, to umowa w tym względzie staje dla nich za prawo i zobowiązuje ich do jej wykonania z dobrą wiarą (art. 1134 k. c.)

Zgodnie z ustalonym orzecznictwem b. Senatu rosyjskiego warunki polisowe, zatwierdzone przez właściwą władzę administracyjną, mają moc prawa pomiędzy stronami, które umowę ubezpieczenia zawarły (S. C. 113/1884; 79/1887; 111/1904.)

Dotąd obowiązujące w ubezpieczeniach od ognia warunki polisowe Warszawskiego Towarzystwa Ubezpieczeń (dla b. Kongresówki i dla b. Cesarstwa Rosyjskiego) zatwierdzone przez władze rosyjskie d. 12 listopada 1882 r. zawierają w § 10 następujący przepis:

„Ubezpieczenie można zawierać na różne terminy. Za terminy ubezpie-„czenia, krótsze od jednego roku, składka podwyższa się w stosunku do „ubezpieczeń rocznych. Od ubezpieczeń na termin pięcioletni z opłatą skład-„ki z góry za cały czas,— składkę płaci się tylko za cztery lata".

Ogólne warunki ubezpieczeń od ognia, zatwierdzone już przez władze polskie dla b. zaboru rosyjskiego, — a więc mające również moc prawną pomiędzy nowymi polskimi zakładami ubezpieczeń a ich kontrahentami, również uznają dowolność określania w umowie terminu jej trwania,—a mianowicie: § 3 war. T-wa „Przyszłość", — § 3 „Piast", — § 3 „Poznański Bank Ubezp.". — § 10 „Zw. Ub. Przem. Pol.",— Art. 6 „Krak. T-wa Wzaj. Ub.", — § 11 „Snop", — § 3 „Silesia", — § 3 „Przezorność", — § 18 „Orzeł", — § 3 „Vesta".

Nie tylko więc niema zakazu umawiania się w umowie ubezpieczenia o dowolny termin jej trwania,—lecz przeciwnie, — zatwierdzone przez władze administracyjne niemal dla wszystkich zakładów ubezpieczeń, operujących w b. Kongresówce ogólne warunki ubezpieczenia od ognia, — stanowiące prawo dla stron je zawierających,—wyraźnie woli stron ustalenie tego terminu pozostawiają.

Ustalanie więc tego terminu przez strony na szereg lat — z punku widzenia zezwolenia stron jest ważne.

A teraz—z punktu widzenia godziwości przyczyny.—Przyczyną zawarcia wieloletniej umowy ubezpieczenia—ze strony zakładu ubezpieczeń—jest dążenie do powiększenia swych środków obrotowych, jeśli składka za kilka lat wpłynie z góry i do zmniejszenia ryzyka przez rozłożenie go na szereg lat - w każdym razie, przyczyna zaś po stronie ubezpieczyciela tkwi w dążeniu do potanienia ubezpieczenia, — w każdym zaś razie do uwolnienia się od potrzeby częstego myślenia o odnowieniu ubezpieczenia.

Żadna z tych przyczyn nie jest ani zabroniona prawem, ani też nie sprzeciwia się dobrym obyczajom, ani porządkowi publicznemu, — wobec czego w myśl art. 1133 k. c. nie może być uważana za niegodziwą.

I z tego więc punktu widzenia pozostawienie woli stron ustalenia wieloletniego terminu trwania umowy ubezpieczenia od ognia, a więc i każdego innego ubezpieczenia rzeczowego, w b. Kongresówce, uważać należy za ważne.

Co się tyczy Kresów Wschodnich, to i tam obowiązująca ustawa cywilna w art. 1530 T. X cz. I. Zb. Pr. Ces. Ros. pozwala stronom wyraźnie:

„włączać do umowy wszelkie warunki, nie sprzeciwiające się prawu, — **jako „to warunki o terminie“.**

I na ten obszar również rozciągają się wyżej przytoczone warunki polisowe Warszawskiego Towarzystwa Ubezpieczeń i Snopa, oraz judykatura b. Senatu rosyjskiego,—wobec czego i tam co do możności umowy wieloletniej ubezpieczenia rzeczowego nie może być wątpliwości.

Jeżeli zaś zważyć, że tę zasadę—która w b. zaborze rosyjskim daje się wyprowadzić z interpretacji ustaw ogólnych cywilnych i z brzmienia zatwierdzonych przez władze administracyjne warunków polisowych, — w b. zaborach pruskim i austryjackim uświęcają wyraźnie ustawy specjalne o umowie ubezpieczenia, — to nie można nie przyjść do przekonania, że wieloletnie umowy ubezpieczenia rzeczowego, gdziekolwiek na obszarze Rzplitej zawarte, są ważne i dla obu stron bezwzględnie obowiązujące.

Drugą wątpliwość — co do skutków niepłacenia przez ubezpieczyciela składek w terminach umówionych rozwiewają również kategorycznie ogólne przepisy prawa cywilnego. Prawo to nigdzie nie stanowi zakazu dochodzenia sądowego umówionych składek; już więc przez to samo dochodzenie takie winno być uznane za dozwolone.

W myśl zaś wyraźnego brzmienia art. 1135 k. c. umowy zobowiązują nie tylko do tego, co w nich jest wyrażone, — lecz zarazem do wszystkich następstw, jakie słuszność, zwyczaj lub prawo nadają zobowiązaniu zgodnie z jego naturą.

Prawo nadaje niewykonaniu każdego zobowiązania pieniężnego,—zgodnie z jego naturą, to następstwo, że wierzycielowi przeciwko nieakuratnemu dłużnikowi służy egzekucja przymusowa, trybem postępowania sądowego, ponieważ więc zobowiązanie płacenia składki ubezpieczeniowej jest zobowiązaniem pieniężnym, co do którego żadna ustawa pod względem stosowania doń art. 1135 nie czyni wyjątku, przeto nie ma żadnej zasady do odmawiania zakładowi ubezpieczeń prawa dochodzenia sądowego niezapłaconej w terminie składki.

Przeciwnie, właśnie w umowie ubezpieczenia słuszność wymaga, by następstwem niepłacenia składki było prawo ubezpieczającego dochodzenia jej sądownie. Nie ulegającą żadnej wątpliwości, podstawową zasadą każdego ubezpieczenia, wyrażoną już w art. 365 k. h. franc. i przyjęta przez wszystkie ustawy o umowie ubezpieczenia i warunki polisowe całego świata, — jest nieważność ubezpieczenia, zawartego przez ubezpieczyciela ze świadomością o nastąpieniu wypadku, — lub przez ubezpieczającego—ze świadomością ustania obawy, by wypadek mógł jeszcze nastąpić (np. po przybyciu statku bez uszkodzenia).

Jeśliby niepłacenie składki w terminie nie uprawniało zakładu ubezpieczeń do sądowego jej dochodzenia,—a posiadanie polisy dawałoby prawo ubezpieczycielowi żądania odszkodowania w razie nastąpienia wypadku co, w razie nastąpienia wypadku w okresie, za który składka zapłacona nie była, ubezpieczyciel uważałby się za ubezpieczonego i dochodziłby odszkodowania z potrąceniem należnej składki, w razie zaś przeciwnym zapłaty składki by odmówił; innymi słowy zakład ubezpieczeń ponosiłby ryzyko darmo,—zaś ubezpieczyciel właśnie tylko za świadomością o nastąpieniu wypadku trwałby przy ważności umowy ubezpieczenia.

Już ten jeden wzgląd przemawia za koniecznością pozostawienia do woli ubezpieczającego,—w razie niezapłacenia składki w terminie, rozwiązać ubezpieczenie lub dochodzić składki sądownie.

Prócz tego, niepłacenie składki jest wszak nieczynieniem zadość swemu zobowiązaniu; w myśl art. 1184 k. c. „warunek rozwiązujący domniewywa się zawsze w umowach obustronnych na wypadek, gdy jedna z dwóch stron zobowiązaniu swemu zadość nie czyni, stronie, względem której zobowiązanie nie zostało wykonane, służy wybór: albo zmusić stronę drugą do wykonania umowy, skoro to jest możliwe, albo żądać jej rozwiązania i wynagrodzenia szkód i strat“.

Te same zasady dają się wyprowadzić z przepisu art. 1530 Zb. pr. Ces. Ros. T. X cz. 1.

Ważne więc są na obszarze b. Kongresówki i Kresów Wschodnich te warunki ubezpieczeń, zatwierdzone przez władzę administracyjną, które uprawniają zakład ubezpieczeń, w razie niepłacenia składek w terminie, do rozwiązania umowy ubezpieczenia lub do dochodzenia sądowego niezapłaconych składek.

Tylko nie jest koniecznym trzymanie się ściśle w tych warunkach przepisów ustaw o umowie ubezpieczenia niemieckiej (§ 38, 39) i austryjackiej (§ 28, 29), ustawy te, w zasadzie zgodne z art. 1184 k. c., wdają się w niezawsze trafne, a obowiązujące pod nieważnością szczegóły co do terminów wypowiedzenia umowy, wytoczenia skargi sądowej o składkę i t. p.

Tam, gdzie ustawy powyższe nie obowiązują, należałoby poddać ich przepisy gruntownej rewizji i warunki polisowe ułożyć ze sprawiedliwym uwzględnieniem nteresów obu stron,—nie zaś wyłącznie w interesie ubezpieczonych.

BOLESŁAW ROTWAND.

Od Redakcji: Zamieszczając cenny artykuł p. Rotwanda, zawierający wyczerpujące przedstawienie obecnego stanu prawnego, Redakcja stoi na stanowisku uznania konieczności uregulowania sprawy zawierania wieloletnich umów ubezpieczenia w b. zab. ros. w drodze specjalnej ustawy przejściowej.

KILKA UWAG O BILANSIE P.D.U.W. ZA R. 1924.

KRYZYS ekonomiczny, trwający od czasu wprowadzenia złotego polskiego, wywarł bardzo silne piętno na bilansie P. D. U. W. Przeglądając bilans tej instytucji za rok 1924 i zestawiając poszczególne dane ze sprawozdaniami innych Krajowych Zakładów ubezpieczeń, napotykamy wszędzie jedne i te same niedomagania, które w bilansie P. D. U. W. występują w formie nawet nieco ostrzejszej.

Głównem niedomaganiem chwili obecnei jest bezwątpienia brak środków obrotowych, wynikający z olbrzymiego zasaldowania ajentów tudzież innych organów prowadzących inkaso. Ze sprawozdania P. D. U. W. wynika, że zaległości te w przymusowym dziale ogniowym stanowią 38% zebranej składki, w dziale ogniowym, dobrowolnym 37%, w dziale gradowym 12%. Porównywując cyfry powyższe z danemi zawartemi w bilansach dwóch największych instytucji krajowych jak: Warszawskiego, wykazującego we wszystkich działach 36% zasaldowania i T-wa Wz. Ubezp. w Krakowie z cyfrą 39% zasaldowania w dziale ogniowym, otrzymujemy nie bardzo budujący obraz, dowodzący jedynie, że inkaso w P. D. U. W., instytucji posiadającej prawo bezspornej egzekucji i przywileje służące podatkom państwowym przy wydatnej w tej mierze pomocy ze strony gmin i magistratów, idzie równie opornie jak i w pozostałych krajowych Zakładach Ubezpieczeń.

Gorzej jeszcze przedstawia się sprawa z kosztami administracji. Dane P. D. U. W. wykazują za rok 1924 w dziale przymusowym 27% czyli 13% składki więcej niż w roku 1923, w dziale ogniowym dobrowolnym 22% czyli 9% zwyżki w stosunku do roku ubiegłego i dziale gradowym również 22% czyli 6% więcej aniżeli w roku ubiegłym. Jakkolwiek przeciwko porównaniu dwóch ostatnich lat można byłoby uczynić bardzo dużo zastrzeżeń, to jednakże bilanse prywatnych Towarzystw tak wielkich zwyżek nie wykazują, w niektórych nawet instytucjach spotykamy w roku 1924 zniżkę kosztów administracyjnych w stosunku do 1923 roku.

Dane dwóch największych Towarzystw prywatnych a mianowicie: Krakowskiego z cyfrą 24% i Warszawskiego z 27% kosztów za rok 1924 w dziale ogniowym, świadczą, że i pod tym względem P. D. U. W. uległa w dziale ogniowym, ogólnym niedomaganiom administracyjnym. Gorzej jeszcze przedstawia się sprawa w dziale gradowym, w którym prowadzące największe operacje T-wo „Snop" wykazuje tylko 18% kosztów, przy znacznie jeszcze niższych kosztach u T-wa Warszawskiego wynoszących zaledwie 11%.

Jeżeli jednak przyjmiemy pod uwagę fakt, że wszystkie przez nas dla porównania przytoczone instytucje, obarczone są znacznemi zobowiązaniami w stosunku do swego czynnego jeszcze lub zemerytowanego personelu, jeżeli nastęnie uwzględnimy cały szereg kosztów. których P. D. U. W. nie ponosi, to przytoczone przez nas dane dowodzić tylko będą, że P. D. U. W. potrzebuje i w tym zakresie bodaj większej jeszcze sanacji aniżeli prywatne zakłady ubezpieczen.

W zakończeniu tych kilku luźnych uwag dodać dla bezstronności należy, że niektóre cyfry bilansu P. D. U. W. znacznie lepiej się przedstawiają aniżeli w prywatnych Zakładach Ubezpieczeń. Mamy tu na myśli bardzo niewielki stosunek szkód do składek zebranych, z czego jednak żadnych dalszych horoskopów na przyszłość stawiać nie należy, gdyż sprawozdania za lata następne, w zależności od przebiegu interesu, mogą dać zupełnie inne, zgoła nieoczekiwane wyniki. Również o wiele pomyślniej przedstawia się w działach dobrowolnych wynagrodzenie pośredników, sprawa ta jednak ma ścisły związek z organizacją instytucji, w której lwia część akwizycji dokonywana jest przez płatnych funkcjonarjuszy, co z kolei rzeczy musi się niekorzystnie odbijać na kosztach działu przymusowego.

HANDEL ZAGRANICZNY POLSKI w 1925 r.

W „WIADOMOŚCIACH Statystycznych" z 20 stycznia 1926 r. ogłoszone zostały dane, dotyczące handlu zagranicznego Polski w roku ubiegłym. Analiza tych danych jest niezmiernie ciekawa, gdyż kształtowanie się bilansu handlowego było główną przyczyną zachwiania się złotego i kryzysu gospodarczego, jaki obecnie przeżywamy.

Wartość przywozu w roku ubiegłym wyraża się cyfrą 1.666 miljonów złotych, wartość zaś wywozu — 1.397 miljonów złotych, deficyt więc stanowi 269 miljonów. Cyfry te wymagają jednak pewnej korektywy, gdyż wyrażają sumy złotych różnej wartości. Po przerachowaniu wyników z poszczególnych miesięcy drugiego półrocza roku ubiegłego na złote, odpowiadające kursowi $ 1.=Z. 5,20, otrzymamy ogólną sumę przywozu, wynoszącą około 1.566 miljonów złotych, co w porównaniu z rokiem 1924 stanowi wzrost o 88 miljonów złotych. Wywóz, wyrażony w złotych parytetowych, wynosił w 1925 roku 1.244 miljony złotych, co odpowiadało mniej więcej wywozowi z roku 1924. Faktyczny więc deficyt bilansu handlowego w roku 1925, wyrażony w złotych parytetowych, wynosił 322 miljony złotych.

Charakterystycznem jest zestawienie, jak się kształtował handel zagraniczny w obydwóch półroczach 1925 roku:

	Przywóz	Wywóz
	(w miljonach złotych parytetowych)	
I półrocze	1.044	630
II półrocze	519	615

Przywóz więc w drugiem półroczu wykazuje zmniejszenie o połowę, wywóz zaś utrzymał się mniej więcej w tych samych granicach. Zmniejszenie przywozu wy-

wołane zostało zarówno obostrzeniami celnemi, jak również spadkiem waluty i zmniejszeniem siły nabywczej ludności.

Z pomiędzy poszczególnych kategorji importowanych towarów najważniejszą pozycję stanowią produkty spożywcze oraz artykuły, służące do ubrania, jak tkaniny, odzież, obuwie, konfekcja etc. Dwie te grupy towarów stanowią 46% całego przywozu. Interesującem jest, jak się kształtował przywóz tych towarów w poszczególnych miesiącach roku ubiegłego.

PRZYWÓZ
(w miljonach złotych)

	Mąka	Owoce	Inne art. żywnościowe	Tytoń	Ogółem art. spożywcze	Tkaniny, odzież, skóry, futra, etc.
31.I. 1925	8	4	13	8	33	30
28.II. „	9	4	11	6	30	29
31.III. „	16	4	28	6	54	35
30.IV. „	14	5	31	4	54	36
31.V. „	22	3	34	2	61	34
30.VI. „	23	—	30	4	57	26
31.VII. „	31	—	44	5	80	20
31.VIII. „	5	—	18	4	27	22
30.IX. „	—	1	7	1	9	12
31.X. „	—	2	10	3	15	14
30.XI. „	—	2	15	4	21	15
31.XII. „	—	2	10	5	17	13

Obydwie wyżej wymienione grupy towarów wykazują w drugiej połowie roku ubiegłego nadzwyczajne zmiejszenie importu. Zmiejszenie to w istocie jest jeszcze większe, jeżeli uwzględnimy spadek złotego. Stałe zmiejszanie się przywozu wyżej wymienionych towarów jest niewątpliwie objawem pocieszającym. Nie da się tego natomiast powiedzieć o kategorji surowców, jak bawełna i wełna, gdyż zmiejszenie się ich importu świadczy o kryzysie, przeżywanym przez te gałęzie wytwórczości krajowej.

PRZYWÓZ

	BAWEŁNA		WEŁNA	
	w tysiącach tonn	w miljonach złotych	w tysiącach tonn	w miljonach złotych
31.I. 1925	5,1	17	1,7	16
28.II. „	4,9	16	1,7	18
31.III. „	5,6	19	1,4	13
30.IV. „	5,2	16	1,2	11
31.V. „	6,0	18	0,8	6
30.VI. „	5,1	15	1,2	9
31.VII. „	4,9	14	1,1	7
31.VIII. „	4,3	13	1,1	7
30.IX. „	3,3	11	0,6	5
31.X. „	3,6	12	0,5	3
30.XI. „	3,7	11	0,4	2
31.XII. „	2,8	12	0,3	2

Przywóz bawełny zmiejszył się więc o połowę przywóz zaś wełny wykazuje wprost katastrofalne zmiejszenie, świadczące o głębokim kryzysie w przemyśle wełnianym.

Z innych ważniejszych towarów importowanych wymienić jeszcze należy maszyny i wyroby metalowe. Import maszyn w styczniu r. ub. wynosił 5.600 tonn, wartości 11 miljonów złotych, w grudniu zaś ub. r. — 2.100 tonn, wartości 6.5 miljonów złotych; zmiejszył się zatem więcej niż o połowę. Wyrobów metalowych przywieziono w styczniu r. ub. 6.500 tonn wartości 4.400 miljonów złotych, w grudniu zaś r. ub. 1700 tonn, wartości 2.400 miljonów złotych.

Wywóz w roku ubiegłym nie wykazuje w poszczególnych miesiącach większych zmian, — naturalnie, poza artykułami sezonowemi, jak ziemiopłody i cukier. **Jak dotąd więc, obniżenie waluty, pomimo wytworzenia premji eksportowej, nie przyczyniło się do wzmożenia wywozu.** Zasadniczo towary, eksportowane przez Polskę, można rozbić na cztery grupy: artykuły spożywcze, zwierzęta, surowce i fabrykaty. Wywóz artykułów spożywczych, do których zaliczyć należy ziemiopłody, jaja, mięso i cukier, dosięgnął cyfry 355 miljonów złotych, t. j. 25% całego wywozu. Zwierząt wywieziono na sumę 111 miljonów złotych, co stanowi 8% wywozu. Udział więc rolnictwa i przemysłu rolnego w naszym eksporcie wyraża się sumą 466 miljonów złotych, co stanowi 33% całego wywozu. Kształtowanie się wywozu wyżej wymienionych artykułów w poszczególnych miesiącach r. ub. przedstawia się, jak następuje.

WYWÓZ

(w miljonach złotych)

		Zboże	Inne ziemiopłody	Nasiona	Jaja	Mięso	Cukier	Zwierzęta
31.I	1925	2	4	3	—	—	6	5
28.II	„	—	1	3	2	—	10	6
31.III	„	—	1	2	4	—	16	8
30.IV	„	—	1	1	2	5	6	5
31.V	„	—	1	1	8	4	3	7
30.VI	„	—	—	—	5	4	2	7
31.VII	„	—	—	—	2	1	2	7
31.VIII	„	11	1	4	4	—	—	8
30.IX	„	20	3	3	6	1	1	10
31.X	„	18	3	4	6	1	3	14
30.XI	„	20	5	4	4	3	15	14
31.XII	„	30	7	4	7	4	23	13

Surowce stanowią najpoważniejszą grupę towarów eksportowanych. Zaliczyć do nich należy drzewo, węgiel, cynk, ołów, żelazo, wreszcie ropę i oleje mineralne. Najpoważniejszemi artykułami są naturalnie drzewo i węgiel, których eksport jednak w roku ubiegłym natrafił na barazo poważne przeszkody, gdyż głównymi ich odbiorcami są Niemcy. Z chwilą więc wybuchu wojny celnej między Polską i Niemcami, koniecznem się okazało zdobycie nowych rynków dla powyższych towarów. Niżej podane zestawienie wywozu surowców w poszczególnych miesiącach wskazuje, że **zarówno przemysł drzewny, jak węglowy, zdołały zapewnić** sobie inne rynki zbytu, które jeżeli nie w całości, to w znacznej części, zastąpiły rynek niemiecki.

WYWÓZ

	Drzewo		Węgiel		Cynk, żelazo, ołów		Ropa i oleje mineralne	
	w tys. tonn	w miljonach zł.	w tys. tonn	w miljonach zł.	w tys. tonn	w miljonach zł.	w tys. tonn	w miljonach zł.
31.I 1925	172	15	816	14	10	6	29	6
28.II „	206	11	744	13	11	6	24	5
31.III „	222	16	826	14	11	6	23	5
30.IV „	225	17	777	13	11	6	18	4
31.V „	288	21	761	13	19	9	19	5
30.VI „	320	22	872	15	14	8	29	7
31.VII „	299	20	394	8	6	5	33	7
31.VIII „	271	18	506	10	7	6	14	4
30.IX „	214	13	492	10	7	6	15	4
31.X „	271	16	556	12	10	9	26	7
30.XI „	299	16	664	15	12	12	26	7
31.XII „	308	18	659	19	10	8	29	9

Jak widać z powyższej tablicy, eksport ropy oraz metali naogół nie uległ zmianom i utrzymuje się na tej samej wysokości, zarówno pod względem ilości wywożonych artykułów, jak i ich wartości. Eksport drzewa wykazuje zwyżkę w porównaniu z pierwszemi miesiącami roku ubiegłego, wartość jednak wywożonego drzewa w dolarach uległa pewnemu obniżeniu. Wreszcie, co się tyczy węgla, to ilościowo pod koniec roku wywożono mniej, niż na początku, wartość jednak wywozu tego artykułu nie uległa zmniejszeniu.

Z grupy fabrykatów wymienić można, jako poważniejsze artykuły wywozowe, wyroby metalowe oraz artykuły, służące do ubrania, jak tkaniny i odzież. Ta ostatnia grupa wykazuje pewne zwiększenie wywozu, eksport zaś wyrobów metalowych w drugiem półroczu skurczył się.

WYWÓZ
(w miljonach złotych)

	Wyroby metalowe	Tkaniny i odzież
31.I 1925	3	4
28.II „	4	6
31.III „	4	6
30.IV „	6	4
31.V „	9	4
30.VI „	7	4
31.VII „	4	9
31.VIII „	2	9
30.IX „	3	10
31.X „	3	12
30.XI „	3	6
31.XII „	3	10

Bilans handlowy Polski wykazał w drugiem półroczu znaczną poprawę, co niewątpliwie wpłynęło na pewną stabilizację naszej waluty na początku 1926 roku. Aktywność jednak naszego bilansu handlowego w ostatnich miesiącach jest oparta na podstawach sztucznych, a mianowicie na wysokiej taryfie celnej, utru-

dniającej import i na dumping'u w zakresie wywozu niektórych artykułów przemysłowych. Tego rodzaju polityka handlowa może być stosowana na krótką metę, osłabia bowiem zdolność nabywczą konsumenta krajowego. Liczyć się przeto należy z tem, że w świadomości konsumentów, a więc w pierwszym rzędzie rolników i reprezentujących ich politycznych ugrupowań agrarnych, zrodzi się przekonanie o konieczności podjęcia walki z protekcjonizmem przemysłowym. Konsekwencją zaś tego będzie musiało być podjęcie przez ugrupowania agrarne walki z dotychczasową polityką socjalną państwa, która całem swem brzemieniem kładzie się na barki konsumenta. Polityczne organizacje agrarne muszą sobie uświadomić, że w ich własnym dobrze zrozumianym interesie leży zwalczanie nadmiernego wpływu polityki partyj robotniczych na ustawodawstwo krajowe.

SK

AGENCI UBEZPIECZENIOWI.

NIE bacząc na tak dawne już istnienie instytucji ubezpieczeniowych, nie ustalił się jeszcze należyty pogląd na agentów ubezpieczeniowych, ich działalność, obowiązki i nieodzowne kwalifikacje. Nieraz słyszy się opinje o agentach, bardzo dla nich niepochlebne, oraz opinje o tym zawodzie, jako o zajęciu wręcz niesolidnem. Na zachodzie Europy towarzystwa ubezpieczeń widzą w agentach nie tylko swych przedstawicieli prawnych, ale jeszcze w dodatku fachowców, znawców—specjalistów, obznajmionych z dziedziną ubezpieczeń nietylko praktycznie ale i teoretycznie. Koła, z pośród których rekrutują się tamtejsi agenci, stanowią odrębną sferę specjalistów w zakresie ubezpieczeń. Teoretyczne przygotowanie otrzymują oni zapomocą studjowania ekonomicznych podstaw ubezpieczenia, a praktyczne przygotowanie—w oddziałach towarzystw, w inspekcjach lub wreszcie w samych ich zarządach. Dzięki takiemu przedwstępnemu przygotowaniu każdy agent tamtejszy przystępuje do wykonywania obowiązków agenta znakomicie uzbrojony teoretycznie i nigdy nie może mu się zdarzyć, ażeby go wprowadził w zakłopotanie pierwszy lepszy klijent.

Niestety, coś zupełnie innego dzieje się w krajach wschodniej Europy, jak np. w Polsce lub w Rosji. Nasi agenci są przeważnie bardzo słabo obznajmieni z samą istotą działalności ubezpieczeniowej; nie posiadają oni źródeł, z którychby mogli czerpać choć elemantarne wiadomości teoretyczne ze swej dziedziny pracy; ba! często brak im nawet instrukcji—treściwych rzeczowych, gruntownie opracowanych. Ich przygotowanie jest tak dalece niedostateczne, że wielu z nich nie potrafi nawet poprawnie zredagować ogłoszenia ubezpieczeniowego, nie mówiąc już o prawidłowem stosowaniu stawek taryfy. Wogóle są oni przeważnie zupełnie nieprzygotowani do swojej pracy.

Nasze towarzystwa ubezpieczeń wszak rozszerzają swoją działalność, rozwijają się, otwierają coraz-to nowe działy ubezpieczeń, — powinny więc zrozumieć, ile złego przyczyniają towarzystwom ich niekompetentni, niewykształceni fachowo agenci. A przecież jeżeli w jakiej miejscowości pewne towarzystwo jest reprezentowane przez wykształconego agenta, to publiczność odnosi się do takiego agenta z zaufaniem nieporównanie większem, aniżeli do agenta innego towarzystwa, który jest nieukiem.

Należałoby więc zastosować cały szereg środków zaradczych, ażeby wytworzyć nowy typ agenta. Pomyślny rozwój towarzystw ubezpieczeń wymaga właśnie dobrej, kompetentnej pracy wykwalifikowanego, wykształconego agenta. Niema więc innej rady, jak tylko ta, że towarzystwa ubezpieczeń same muszą wziąć na siebie

troskę o to, ażeby agentom swoim dawać możność zarówno studjowania teoretycznego dziedziny ubezpieczeń jak i zaznajamienia się praktycznego z tą dziedziną. Dawać możność studjowania to znaczy poprostu dostarczać uczącym się odpowiednią literaturę fachową oraz materjały dotyczące działalności towarzystw ubezpieczeń, materjały zarówno własne, jak też i inne. Nieraz zdarzało mi się rozmawiać z odpowiedzialnymi kierownikami towarzystw asekuracyjnych na temat, tutaj omawiany, i nieraz też słyszałem od nich opinję, że agent — to tyiko podrzędny rzemieślnik ubezpieczeniowy, a więc literatura fachowa, teorja, podstawy naukowe—to są wszystko rzeczy nie dla niego! Niemożliwe jest zgodzić się z takim wąskim poglądem.

Do chwili zlikwidowania w Rosji przez rewolucję bolszewicką wszystkich towarzystw ubezpieczeń Zarząd państwowych kas oszczędnościowych wydawał dla swoich pracowników działu ubezpieczeniowego dwutygodniowe pisemko pod nazwą „Pośrednik ubezpieczeniowy", i ci, dla których ono było wydawane, ujawniali ogromne dla niego zainteresowanie. Na stronicach tego „Pośrednika ubezpieczeniowego" odbywała się żywa wymiana poglądów w zakresie ubezpieczeń. Dzięki temu wydawnictwu pracownicy ubezpieczeniowi kas oszczędnościowych otrzymywali niejakie przygotowanie teoretyczne co też niewątpliwie wyszło na korzyść działalności ubezpieczeniowej tych instytucji.

Związek samorządowych instytucyj ziemskich wydawał „Ziemskie Wiadomości Ubezpieczeniowe" i w organie tym pisali prawie wyłącznie prowincjonalni pracownicy ubezpieczeniowi.

Powyższe przykłady instytucyj racjonalnie postępujących powinny pobudzić do naśladownictwa nasze towarzystwa ubezpieczeń, które wszak posiadają do swej dyspozycji ludzi kompetentnych mogących pokierować całą akcją. Trzeba właśnie zacząć od wydawania specjalnie dla agentów dobrego czasopisma ubezpieczeniowego,—o ile wogóle chce się wychować sobie doborowy ich zastęp. Nie ulega wątpliwości, że u większości agentów zjawi się silny impuls do poważnego studjowania własnego zawodu. Trzeba tylko, po zrobieniu takiego dobrego początku, stale dostarczać tym ludziom pierwszorzędny źródłowy materjał. Dziedzina ubezpieczeń ma to do siebie, że—zarówno w interesie towarzystw asekuracyjnych jak i w interesie ubezpieczycieli—nie znosi żadnych niejasności, dwuznaczności, niedomówień; dla obu stron jest pożądane, ażeby obywało się możliwie zawsze bez nieporozumień, bez sporów. A dlatego trzeba, żeby ubezpieczyciel dobrze wiedział czego może żądać od towarzystwa, i towarzystwo z kolei żeby wiedziało czego może oczekiwać od ubezpieczyciela. To wszystko osiągnąć można w tym tylko wypadku, gdy lokalny reprezentant towarzystwa—jego agent—jest poważnym fachowcem, gruntownie wykształconym w swojej specjalności zawodowej.

M. MIŁAKOWSKI.

DROBNE STRATY POŻAROWE.

KWESTJA drobnych strat pożarowych jest dla towarzystw ubezpieczeń od ognia kwestją palącą, ba! raczej lepiej powiedzmy — kwestją „parzącą", kwestją, o którą towarzystwa ubezpieczeń zawsze się muszą porządnie poparzyć. Sądzimy przeto, że nad kwestją tą należy dyskutować dopóty, aż w rezultacie tej dyskusji i analizy uzyska się zadawalajace rozwiązanie tej kwestji.

Drobne straty t. zw. „pożarowe" bezwzględnie przyczyniają poważne straty towarzystwom asekuracyjnym, a pozatem jeszcze mają dla nich charakter specjalnej dokuczliwości. Towarzystwa uświadamiają to sobie doskonale, że wciąż płacą

i płacą, chociaż nic nie należy się, a jednak płacą; i nie mogą zerwać z tym zwyczajem, albowiem... „wszyscy płacą“. Na skutek wciąż wzrastającej konkurencji między towarzystwami publiczność stała się grymaśna. Przeciętny ubezpieczony, nieraz nawet i taki, który należy do kół inteligencji, żąda odszkodowania za najbłahsze nieraz uszkodzenia, notabene, spowodowane bynajmniej nie pożarem, a nieostrożnem obchodzeniem się ze światłem i ogniem: z lampą, świecą, zapałkami, papierosem, piecem etc. etc.; żąda on odszkodowania, choć ono nie należy się, żąda go czasem za uszkodzenia, spowodowane nawet nie przez ogień, a przez silne gorąco, wysoką temperaturę i t. p. Tak np. pani, stojąc przy piecu kuchennym uszkodziła sobie suknię od iskry; pan uszkodził sobie ogniem od papierosa marynarkę lnb spodnie; w firance zrobiła się dziurka od płomienia zbyt blisko postawionej lampy; bielizna została poniszczona żelazkiem przy prasowaniu! Bywają wypadki składania deklaracyj o stratach „pożarowych“ wprost bezsensownych, wprost graniczących z niemożliwością.

Zacytuję takie zdarzenie. Przyjeżdżam pewnego razu do Mińska; agent mi komunikuje, że wpłynęła deklaracja o stracie „pożarowej“ w wysokości 700 rb. Udaję się na miejsce pod wskazanym adresem, i cóż się okazuje! Oto służąca prasowała firanki na górnej dece... fortepianu! i od żelazka utworzyła się plama. I pani domu, inteligentna dama, komunikuje mi, że fortepian jest wobec tego zepsuty; a ponieważ, jak to widać z odpowiedniego wykazu, został on ubezpieczony na sumę 700 rb., więc szanowna właścicielka żąda wypłaty tej sumy jako odszkodowania. A zepsuty instrument — mówi — mogą sobie panowie zabrać. Zacząłem jej wtedy objaśniać, że podobnie jak inni ubezpieczyła ona swój majątek od ognia, na wypadek pożaru, a plama zrobiła się na dece fortepianu nawet nie od ognia, i t. d.; ale wszelkie moje wysiłki przemówienia jej do rozsądku okazały się daremne. Między innemi opowiedziała mi też dość naiwnie, że w poprzednim roku ubezpieczała się u takiego a takiego agenta i że otrzymała w tym że roku 3-krotne odszkodowanie: raz 50 rb i dwa razy po 75 rb.

Inny przykład. Wypadek miał miejsce w Smoleńsku. Pewien wysoki urzędnik leży w łóżku i czyta—z papierosem w ustach. Zasnął; papieros pada na dywan i wypala dziurę. W rezultacie wpływa do towarzystwa deklaracja z żądaniem odszkodowania w sumie 150 rb. Po upływie kilku zaledwie dni tenże wysoki urzędnik nadsyła nową deklarację o stracie pożarowej w sumie 75 rb.: napalono w piecu w sypialni, drzwiczki od pieca pozostawiono otwarte, iskra z pieca upadła na kołdrę i oto w ten sposób powstała szkoda, Nie zdążył jeszcze wyschnąć atrament na tych dwuch deklaracjach, gdy następuje trzecia: Przyszli goście; grano w karty. Jeden z partnerów, zapalając papierosa, przez roztargnienie rzuca niezgaszoną zapałkę, która nieszczęśliwym trafem pada na suknię pani domu, żony ubezpieczonego. Niech-że więc teraz towarzystwo ubezpieczeń raczy zapłacić za suknię 65 rb.

Inny ubezpieczony zażądał odszkodowania za zwierciadło, które pękło od gorąca naskutek postawienia lampy tuż przy niem.

Wszelkie tego rodzaju drobne straty „pożarowe“ weszły w modę i uzyskały już prawo obywatelstwa. A jak już powiedzieliśmy, naskutek konkurencji między towarzystwami, publiczność jest rozpieszczona, ma pretensje bez końca. Nadomiar złego i agenci ubezpieczeniowi przystosowali się aż nazbyt prędko do tych narowów publiczności. Ale tej sprawy już nie poruszajmy na ten raz; omówimy ją w innym artykule.

Oczywiście, ani żaden ustawodawca ani żadne towarzystwo ubezpieczeń nigdy nie mieli na myśli wypłacania odszkodowania za tego rodzaju drobne straty.

W 1916 r. w Petrogradzie w Tow. nauk ubezpieczeniowych radca prawny tow. ubezpieczeń „Salamandra“ wygłosił referat na ten dokuczliwy temat. Po referacie odbyła się dyskusja, przyczem wszyscy zebrani przedstawiciele towarzystw ubezpieczeń, opierając się na praktyce zagranicy wypowiedzieli się za wprowadzeniem

do warunków polisowych pewnych uzupełnień, zabezpieczających towarzystwa ubezpieczeń od pretensji z tytułu owych drobnych strat pożarowych.

Warunki polisowe starego duńskiego towarzystwa ubezpieczeń „Det congelige oetroirode almendelige Brandassurance“ zawierają między innemi następujące postanowienie:

„Jeżeli siano albo zboże ulegnie uszkodzeniu lub zniszczeniu naskutek własnego naturalnego nagrzewania się, to straty stąd wynikłe nie będą ulegały odszkodowaniu. Podobnież nie będzie wypłacone odszkodowanie za uszkodzenia, zachodzące w jąkimkolwiek przedmiocie w gospodarstwie pod wpływem działania nań ognia lub gorąca; jeżeli zaś w tych warunkach wyniknie pożar, który zniszczy inne ubezpieczone przedmioty, to wypłaca się odszkodowanie za straty, dotyczące tylko tych ostatnich“.

Zasady te są zredagowane krócej w końcu § 1 warunków ubezpieczeniowych towarzystwa „Nyc Danske“,—gdzie czytamy co następuje:

„Za przedmioty, uszkodzone pod wpływem działania ognia lub gorąca, gdy jednak nie było przy tem pożaru, — towarzystwo nie wypłaca żadnego odszkodowania“.

Wprowadzenie takich postanowień jak powyższe do warunków polisowych doprowadziłoby niechybnie, jeżeli nie do zupełnego zaniku, to w każdym razie do kolosalnego zmiejszenia się liczby takich drobnych strat „pożarowych“ i odszkododowań za nie, albowiem bywają one prawie zawsze spowodowane nie czem innem jak tylko nieostrożnem obchodzeniem się ze światłem lub ogniem. Dzięki tym nowym warunkom ubezpieczony musiałby przyzwyczaić się do większej ostrożności, a już przy zawieraniu umowy zaznajomiwszy się z odpowiedniemi warunkami, jasno sformułowanemi, nie rościłby nieuzasadnionych pretensji i nareszcie przestałby być grymaśnym. Towarzystwa zaś ubezpieczeń będą mogły w ten sposób zaoszczędzić ogromne sumy, tak bez sensu obecnie wydawane, i powiększyć tą drogą fundusze, tak bardzo potrzebne na wypłacanie odszkodowań za istotne straty pożarowe.

M-ski.

UBEZPIECZENIA i REKLAMA.

I. WSTĘP.

SKUTKIEM coraz dotkliwszego braku gotówki, odczuwanego we wszystkich państwach, wszędzie też rośnie zniechęcenie do interesów i nawet obawa przed zawieraniem tranzakcji. Znaczna liczba fabrykantów i kupców-hurtowników nie jest w stanie zdobyć funduszów, niezbędnych dla utrzymania w ruchu ich przedsiębiorstw, a dlatego są oni zmuszeni albo całkiem zamykać swe przedsiębiorstwa albo przynajmniej ograniczać w wysokim stopniu ich działalność. Bezpośrednią tego konsekwencją jest zwalnianie coraz większych rzesz robotników i pracowników.

Powszechne obecnie załamanie się życia gospodarczego musiało, oczywiście, wywrzeć ujemny wpływ również i w dziedzinie działalności ubezpieczeniowej. Jest to samo przez się zrozumiałe, że gdy handel i przemysł znajdują się w upadku, to i umowy ubezpieczeniowe albo całkiem nie są zawierane, albo przynajmniej w daleko skromniejszym zakresie. Zarówno producenci jak i koła handlowe albo już nie mają nic lub prawie nic do ubezpieczenia, albo też — nabywając nałogu do oszczędzania na każdym kroku — wpadają na myśl wykreślenia ze swych roz-

chodów przedewszystkiem pozycji składek ubezpieczeniowych, albowiem, niestety, nawet i dziś jeszcze jest dość rozpowszechniony pogląd, że ubezpieczanie się to rzecz drugorzędna.

Z powodu ciężkich warunków obecnych cierpi najwięcej, oczywiście, dziedzina ubezpieczeń transportów, ale też i inne gałęzie ubezpieczeń cierpią z tego powodu w mniejszym lub większym stopniu. W zakresie ubezpieczeń na życie zapanował prawie zupełny zastój z powodu braku gotówki. To samo można powiedzieć o ubezpieczeniach od ognia i o ubezpieczeniach od kradzieży z włamaniem. Jeżeli chodzi o Niemcy to tam wprawdzie poprawiło się odrobineczkę położenie towarzystw ubezpieczeniowych od chwili dokonania przejścia od tranzakcji w markach papierowych do tranzakcji w markach złotych lub ewentualnie w walutach zagranicznych pełnowartościowych, to jednak nowych tranzakcyj ubezpieczeniowych robi się i tam coraz mniej. Również i drobne ubezpieczenia, jak np. ubezpieczenia gospodarstwa domowego i ruchomości drobnych urzędników i robotników prawie całkiem upadły, przedewszystkiem z powodu przerażającej klęski bezrobocia, a następnie z powodu znacznego obniżenia się stopy życiowej tych warstw, wywołanego niedostatecznemi zarobkami i drożyzną.

Jednem słowem, leży jak na dłoni, że dla ubezpieczeń nadchodzą ciężkie czasy, czasy kryzysu, który zresztą już się rozpoczął. Poprawy sytuacji można oczekiwać wtedy dopiero, gdy nastąpi ogólna, wszechstronna sanacja życia gospodarczego. Dopiero wówczas będą możliwe, po dawnemu, liczne i pokaźne tranzakcje ubezpieczeniowe. Ale nawet i w owej chwili jedna z trudności nie przestanie istnieć: mamy tu na myśli fakt wzajemnej konkurencji pomiędzy rozlicznemi towarzystwami ubezpieczeniowemi. Zjawisko konkurencji już i w czasach przed wojną bardzo dotkliwie dawało się we znaki w dziedzinie ubezpieczeń, a cóż dopiero mówić teraz! Np. w przedwojennych Niemczech, większych terytorjalnie od Niemiec powojennych, cały popyt w gałęzi ubezpieczeń był w całej pełni zaspakajany przez istniejące wówczas towarzystwa ubezpieczeniowe; teraz zaś, w tych uszczuplonych Niemczech, ową tak bardzo zmniejszoną ilością tranzakcji ubezpieczeniowych dzielą się istniejące obecnie towarzystwa, których liczba przewyższa o kilkaset liczbę towarzystw istniejących przed wojną. Jest, oczywiście, wykluczone, aby wszystkie te towarzystwa mogły nadal istnieć koło siebie, znajdując dostateczne pole działania. Toteż cały ich szereg jest skazany na bezwzględną zagładę; te zaś, co zostaną przy życiu, będą musiały toczyć pomiędzy sobą zaciętą walkę konkurencyjną. Każde towarzystwo nie tylko chce swój portfel polis zachować nienaruszonym, to znaczy nie dać go sobie wyrwać, nie dać go sobie uszczuplić, ale jeszcze ponadto pragnie go zwiększyć, ewentualnie przeciągając klijentelę na swoją stronę. Bo dla zyskownego prowadzenia przedsiębiorstwa ubezpieczeniowego jest rzeczą nieodzowną ciągłe rozszerzanie podstawy swych operacji.

Nie da się, oczywiście, przewidzieć, które mianowicie z pośród istniejących towarzystw wyjdą z tej walki zwycięsko, albowiem działa tu nie jeden, a cały szereg czynników. Nie małą rolę odgrywają tu, naturalnie, takie czynniki, jak długość istnienia towarzystwa, opinja, jaką sobie wyrobiło, rękojmie, jakie daje klijenteli co do wykonania przyjętych zobowiązań, warunki polisy, wysokość składek ubezpieczeniowych etc. etc. Ale jakkolwiek wielką rolę to wszystko odgrywa to jednak jeszcze o czemś nie wolno zapominać, a mianowicie o tem, że te towarzystwa, które najgłośniej trąbią w trąby reklamy, są bardzo groźnymi rywalami tych towarzystw, które z reklamy rezygnują, hołdując poglądowi, że i bez reklamy akurat tyle dokonają tranzakcyj, co z reklamą. A przecież dawno już i to bezpowrotnie minęły czasy, w których dopuszczalne było mniemanie, że i bez reklamy kupiec może się obejść. Nie da się zaprzeczyć, że świadomość tego dotarła naogół wszędzie, a między innemi także i do kół, związanych z działalnością ubezpieczeniową. Ale nie wszystkie towarzystwa ubezpieczeń przejęły się tą praw-

dą w jednakim stopniu. Naprawdę zrozumiały potrzebę reklamy towarzystwa świeższej daty, podczas gdy pomiędzy starszemi towarzystwami jest wiele takich, które z wszelkiej reklamy całkowicie rezygnują. Niejedna młoda instytucja ubezpieczeń bardzo wiele zawdzięcza reklamie, bo dzięki niej właśnie zdołała w krótkim stosunkowo czasie pozyskać dużą klijentelę. Ale naogół trzeba powiedzieć, że jakkolwiek od czasu do czasu spotyka się w dziennikach lub w czasopismach fachowych ogłoszenia towarzystw ubezpieczeniowych, to jednak te lakoniczne wzmianki, właściwie, nic nie mają wspólnego z prawdziwą reklamą i nie trzeba się łudzić, aby tego rodzaju nieudolna reklama mogła pozyskiwać szeroką klijentelę. Nie twierdzimy, że takie ogłoszenia nie mają absolutnie żadnej wartości; owszem, zdarza się że to czy inne ogłoszenie pozyskało nowego klijenta i doprowadziło do zawarcia z nim umowy ubezpieczeniowej, ale toż-to jeszcze nie reklama! Prawdziwa reklama, naprawdę przynosząca pożytek, to coś całkiem innego. Również i ogłoszenia okolicznościowe w prasie fachowej w obecnej ich formie nikogo pozyskać nie zdołają. Co najwyżej mogą one budzić zainteresowanie we własnych kołach fachowców ubezpieczeniowych i być pożytecznemi w pewnej mierze dla agentów asekuracyjnych i przedstawicieli towarzystw, ale sfery operacyj przez to się nie rozszerzy.

Praca i reklama—oto dwa czynniki, które w handlu zawsze muszą wzajemnie ze sobą współdziałać, o ile przedsiębiorstwo chce prosperować. Powodzenie bez reklamy — jest-to coś absolutnie niemożliwego w dziedzinie działalności handlowej. Otóż właśnie koła ubezpieczeniowe specjalnie ciężko grzeszą niedocenianiem potęgi reklamy. W naszych czasach, taki rzadki kupiec, który nie chce posiłkować się reklamą, niechaj lepiej odrazu zamknie swój interes, to przynajmniej zmniejszy swoje straty. Kupiec nie może tylko spokojnie czekać, aż klijent sam do niego zajdzie. Trzeba go wciągnąć niejako, w ten czy inny sposób. Kupiec przeciętny wie o tem dobrze i nie omija żadnej okazji, aby zwrócić na siebie uwagę publiczności. Więc też zaleca on czytelnikowi swoje towary, podkreślając ich wyjątkowe zalety. Ustawicznie poszukuje on — i znajduje — wciąż nowe motywy, wciąż nowe argumenty, któreby mogły przekonać publiczność o użyteczności, niezbędności danego artykułu lub o jego taniości. Jego mózg ustawicznie pracuje nad wymyśleniem nowych dowcipnych sposobów roztrąbienia możliwie głośnego o pożytecznej działalności danej firmy. I musi on to czynić, bo zmusza do tego jego konkurent, który wszak nie siedzi z założonemi rękami, ale właśnie czyni to samo.

To wszystko, cośmy tu powyżej powiedzieli i co się odnosi do handlu w ogólności, to wszystko obowiązuje też w dziedzinie ubezpieczeń. Towarzystwo, jeżeli chce swoją klijentelę zwiększyć, swoje operacje rozszerzyć, — musi prezentować czytającej publiczności swoje polisy, musi ją zaznajamiać ze szczegółami swoich warunków ubezpieczeniowych, musi podkreślać specjalne zalety tych warunków w porównaniu z warunkami innych towarzystw, musi znaleść dla tego wszystkiego należyte oświetlenie, musi znaleźć wreszcie odpowiednią formę, odpowiednie słowa, najlepiej trafiające do przekonania czytelnika. Do pewnego stopnia czynią to wszystkie towarzystwa za pośrednictwem swych agentów i przedstawicieli. Ale nikt chyba nie będzie twierdził, że to może wystarczyć. Bo pomyślmy tylko o tych tysiącach wiosek, osad i małych miasteczek, które przecież również mogą stanowić odpowiedni grunt dla tej czy innej gałęzi ubezpieczeń. A wszak do rzadkich należy wypadków, ażeby agent ubezpieczeniowy zabłąkał się do takich zakątków. Podróż po głuchej prowincji jest tak dalece uciążliwą i tak wiele czasu absorbuje, że agent ubezpieczeniowy może się odważyć na taki objazd jedynie wtedy, gdy ma już zgóry pewność, że ilość i jakość zawartych tranzakcyj opłacą sowicie trud, niewygody, koszty i czas zużyte na tego rodzaju wędrówki. Tu właśnie jest specjalne pole dla reklamy — która mianowicie miałaby tu odegrać rolę awangardy agenta, utorować mu drogi do umysłowości jego przyszłej klijenteli,

czyli dokonać tego, czego dokonać nie potrafi żaden inny czynnik, prócz reklamy. Ta rola reklamy jest absolutnie nie do zastąpienia. Taka przygotowawcza praca na prowincji, takie urabianie tam opinji wśród czytającej publiczności na korzyść działalności ubezpieczeniowej przyniesie niewątpliwie w ostatecznym rezultacie poważne zyski, o ile chodzi o takie gałęzie ubezpieczeń, jak: ubezpieczenie od ognia, od kradzieży z włamaniem, od nieszczęśliwych wypadków, od odpowiedzialności cywilnej, wreszcie ubezpieczenie bydła od pomoru. Nie tylko jednak po wsiach, ale owszem nawet i w największych miastach dużo, bardzo dużo jest jeszcze do zrobienia w zakresie uświadamiania ludzi o korzyściach ubezpieczenia. Nieświadomość, panująca w tej dziedzinie, jest wprost przerażająca. Ale co tu mówić o niewykształconych masach, kiedy nawet wśród inteligencji, od ludzi skądinąd wszechstronnie wykształconych zdarza się słyszeć opinje, wręcz kwestjonujące użyteczność ubezpieczeń, a już tembardziej ich niezbędność, zarówno pod względem gospodarczym jak i socjalnym — ba! nawet opinje, określające działalność ubezpieczeniową wręcz jako zorganizowane oszustwo, wyłudzanie grosza od łatwowiernych! Winę tego ponoszą w pierwszym rzędzie same towarzystwa ubezpieczeń, albowiem zaniedbały rozwinąć na wielką skalę akcję uświadamiania publiczności. A więc, jak powiedzieliśmy, tego rodzaju błędne poglądy nie należą do wyjątków; przeciwnie, są bardzo rozpowszechnione. Wynika stąd, że i akcja uświadamiania musi być zakrojona na odpowiednio wielką miarę. I leży to w interesie już nie pojedyńczych towarzystw ubezpieczeń, ale w interesie całej tej branży. A do tego jeszcze dodamy, że powinny być w tem zainteresowane również i rządy oraz wszystkie te czynniki, którym leży na sercu odbudowa gospodarstwa narodowego, zrujnowanego naskutek wojny, albowiem ubezpieczenie, w rozlicznych jego postaciach, stanowi jeden z ważniejszych fllarów odbudowy gospodarczej.

W niektórych krajach, a zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i w Anglji, już oddawna zrozumiano, że ubezpieczenie, obejmujące wszystkie dziedziny życia jest koniecznością gospodarczą. Świadomość tego już przeniknęła w tych krajach do wszystkich warstw ludności i nikomu tam nawet do głowy nie przyjdzie kwestjonować użyteczność towarzystw ubezpieczeniowych. Ale też tam zarówno towarzystwa ubezpieczeniowe jak i rządy już od wielu dziesiątków lat nie zaniedbywały żadnej okazji, ażeby coraz dalej krzewić ideę ubezpieczeń. I to-też dzięki tej uporczywej akcji tamtejsze towarzystwa ubezpieczeń cieszą się powszechnym szacunkiem. Wprawdzie tu i owdzie dają się słyszeć zarzuty, że reklama angielskich, a zwłaszcza amerykańskich towarzystw jest aż do nieznośności natarczywa, natrętna, a przez to niesmaczna, ale mimo to trzeba przyznać, że cel swòj w zupełności osiąga. Zresztą jest też faktem, że w ostatnich czasach amerykańska reklama znacznie zmienia się na korzyść. Dotychczasowe przejaskrawienia gwoli sensacyjności, obecnie stają się zjawiskiem coraz rzadszem, podczas gdy dotychczas amerykańskie prospekty i ogłoszenia w dziennikach miewały częstokroć formę wręcz groteskową, teraz już unika się tego starannie. Jednem słowem, poprawa jest bardzo znaczna.

Jak już powiedzieliśmy, reklama musi iść ręka w rękę z akcją uświadamiającą. Jesteśmy przygotowani na zarzut, że jeżeli reklama jest rzeczą kosztowną i akcja uświadamiająca również, to jakże kosztownem musi być prowadzenie obu tych akcji obok siebie równocześnie. I rzeczywiście, jeżeli reklama nie będzie specjalnie dostosowana do specyficznych potrzeb działalności ubezpieczeniowej, jeżeli będzie uprawiana w sposób niezręczny lub bez planu, no! to istotnie będzie się to kalkulowało bardzo drogo; ba! jeszcze więcej należy powiedzieć: na taką nieudolną reklamę wręcz szkoda już nie tylko wielkich sum, sięgających tysięcy, ale nawet każdego grosza, bo jest-to grosz wyrzucony w błoto. Natomiast przy odpowiedniem operowaniu reklamą, ewentualnie przy współdziałaniu zdolnego fachowca ogłoszeniowego, reklama taka niechybnie prowadzi do znakomite-

go rozszerzenia klijenteli i wzrostu dochodów towarzystwa, tak dalece, że ten wzrost dochodu z wielką jeszcze nadwyżką pokrywa koszty, spowodowane reklamą. Kosztów tych nie wolno już wtedy w żadnym razie uważać za pozycję strat w bilansie towarzystwa, a raczej za pozycję rozchodową tej samej kategorji co wynagrodzenia agentów i przedstawicieli towarzystwa. A pozatem, reklama, aby być skuteczną, bynajmniej nie musi być nierozsądnie rozrzutną; przeciwnie, może być i powinna być rozsądnie oszczędną. Właśnie przy reklamie ogromne sumy wyrzucane są nieraz dzień w dzień zupełnie bez pożytku i właśnie te pieniądze mogłyby pozostać w kieszeni, gdyby się traktowało sprawę bez gorączkowego pośpiechu, powoli, z zastanowieniem, z należytem zanalizowaniem wszystkich szczegółów sprawy. Zwłaszcza pomoc naprawdę zdolnego fachowca ogłoszeniowego może nas ustrzec od błędnych kroków i niepotrzebnych wydatków; i wtedy już niewątpliwie reklama taka przyniesie znakomite owoce.

Istnieje wiele najrozmaitszych postaci reklamy, ale nie każda z nich daje się zastosować przy reklamie działalności ubezpieczeniowej. Zastanówmy się więc teraz nad tem, jakie rodzaje reklamy wchodzą w rachubę dla naszych specyficznych potrzeb, jakie szczegóły należy mieć specjalnie na względzie i wreszcie jak należy stosować reklamę. W zakresie reklamy rozróżniamy cztery główne grupy różnych jej postaci: 1) reklama w dziennikach — dziennikarska — a więc wszelkiego rodzaju ogłoszenia, wzmianki redakcyjne, artykuliki, zwłaszcza wykorzystujące jakieś specjalne wydarzenia i t. p., 2) reklama listowna, czyli listy propagandowe, zjednywujące klijentelę, prospekty i t. d., 3) reklama plakatowa i 4) reklama okolicznościowa. W dalszym ciągu niniejszych uwag postaramy się właśnie bliżej zanalizować, które z powyższych możliwości reklamowych i w jaki sposób, mogą mieć zastosowanie w branży ubezpieczeniowej.

II. REKLAMA DZIENNIKARSKA.

O g ł o s z e n i e. Bardzo rozmaicie bywa ceniona wartość ogłoszeń dla powodzenia działalności ubezpieczeniowej. Większość towarzystw mniema, że możnaby raz na zawsze zrezygnować z wszelkiego zamieszczania ogłoszeń w dziennikach i czasopismach, albowiem nigdy takie ogłoszenie nie skłoni nikogo do zawarcia umowy ubezpieczeniowej. Pogląd taki jest z gruntu fałszywy. Ale, oczywiście, trzeba wiedzieć, gdzie i jak ogłaszać. Dzieje się tu zresztą taksamo, jak wogóle z ogłoszeniami kupieckiemi: ogłoszenie osiąga zamierzony skutek tylko wtedy, jeżeli zostało zredagowane w odpowiedni sposób i jeżeli ukazuje się w odpowiednich dziennikach.

Niejednokrotnie spotyka się zarówno w prasie codziennej jak w czasopismach fachowych ogłoszenia towarzystw ubezpieczeniowych. Ale nie są to ogłoszenia mogące pozyskać klijentelę; w najlepszym razie są to tylko ogłoszenia „dla przypomnienia się". Zapomocą takiego ogłoszenia towarzystwo przypomina o sobie, o swojej egzystencji i działalności, zarówno swoim przedstawicielom jak i szerokiej publiczności; co się tyczy jednak werbowania klijenteli, to siła takich ogłoszeń jest minimalna, a dlatego, rzeczywiście, nie warto wydawać pieniędzy na ogłoszenia, źle zredagowane i niewłaściwie umieszczane. Bo i naprawdę, jaki ma sens takie np. ogłoszenie, w którem przedstawia się wzrost operacyj ubezpieczeniowych danego towarzystwa, przyczem jest-to uwidocznione zapomocą szeregu liczb, jedna pod drugą, w kolumnie, drukiem coraz to większym? Takie ogłoszenie jeżeli w ogóle może budzić czyjeś zainteresowanie, to chyba tylko przedstawicieli towarzystw, gdy wyczytają te dane liczbowe w czasopiśmie fachowem. Nie można wprawdzie zaprzeczyć, że od czasu do czasu zajdzie taki wypadek, iż ktoś po przeczytaniu takiego ogłoszenia i pod jego wpływem zgłosi się do towarzystwa i nawiąże z niem stosunki; ale fakt pozostaje faktem, że takie ogłoszenia, biorąc ogółem, nigdy nie mogą się opłacić. A przecież czy ogłoszenie ku-

pieckie może mieć jakiś ważniejszy cel, jak właśnie doprowadzić do zyskownych tranzakcyj? a w naszym wypadku — do zyskownych tranzakcyj ubezpieczeniowych? Takie ogłoszenie, jakie powyżej podaliśmy w naszym przykładzie, nie może, oczywiście, dać takiego wyniku. To samo wypadnie powiedzieć o takiem np. ogłoszeniu, które nic nie zawiera oprócz nazwy towarzystwa i suchego wyliczenia uprawianych przez nie rodzajów ubezpieczeń oraz danych o funduszach i gwarancjach towarzystwa.

Dalej, bezcelowe jest również dawanie ogłoszenia do umieszczenia w tak zw. tabeli firm, która ukazuje się w wielu pismach w regularnych zazwyczaj odstępach czasu, a która z reguły przedstawia tylko same nazwy firm z adresami, umieszczone w szeregu, jedna pod drugą. Taka tabela powtarza się perjodycznie i zawiera zawsze wykaz firm identyczny lub prawie identyczny. Jeżeli więc czytelnik, w najlepszym razie, jeden raz taką listę przeczyta, to już w żadnym razie po raz drugi oko jego nie zatrzyma. się na niej, — zwłaszcza, że taka lista ma zwykle identyczny układ zewnętrzny jednaki krój i rozmiar liter etc., jednem słowem niczem nowem nie wpada w oko, a raczej zgóry ostrzega czytelnika, że to wszystko już widział, już zna, i że może przejść nad tem do porządku dziennego.

Niejedno towarzystwo z całą świadomością wstydzi się i wystrzega się nadawania swoim ogłoszeniom charakteru propagandy, agitacji werbunkowej; mniemają one, że tego rodzaju reklama przynosiłaby uszczerbek ich powadze. Takie stanowisko jest z gruntu błędne. Jak kupiec swoj towar zachwala, podobnież powinny postępować towarzystwa asekuracyjne ze swoim towarem czyli z ubezpieczeniami. Tylko że oczywiście, unikać należy wszystkiego, co trąci nadmierną natarczywością, natręctwem niesmacznem, a co tak często można obserwować na przeciętnych ogłoszeniach kupieckich. Nawet i ogłoszenie agitacyjno-werbunkowe może być tak umiejętnie zredagowane, ażeby nie narazić towarzystwa na uronienie choćby żdźbła powagi, — powiemy więcej — może i powinno być tak zredagowane, ażeby powaga towarzystwa odzwierciadlała się w niem. Oczywiście zawsze trzeba mieć na względzie, gdzie i jak się ogłasza. Przedewszystkiem, pod żadnym pozorem ogłoszenie nie powinno być nudne. Dlatego też wyłączyć należy z ogłoszeń wszelkie dane liczbowe — przynajmniej w zasadzie. Przecież liczb przeciętny czytelnik nigdy nie czyta, opuszcza je. A jeżeli nawet ów rzadki czytelnik przeczyta podane liczby, toż i tak zapomni je już na drugi dzień. Daleko lepiej prowadzi do celu wskazanie a raczej udowodnienie czytelnikowi niezbędności, konieczności danego rodzaju ubezpieczenia; w słowach dostatecznie przekonywujących należy mu wyłuszczyć, że w każdej sytuacji, w każdych warunkach ogromną korzyść przyniósłby mu ten lub ów rodzaj ubezpieczenia, oraz że tego, co się mu zaleca w danem ogłoszeniu, nigdzie nie dostanie na lepszych warunkach, a co ważniejsze, nigdzie taniej, jak tam właśnie, we wskazanem towarzystwie. Wreszcie należy wręcz powiedzieć czytelnikowi, że powinien natychmiast wystarać się o broszurkę, bardziej szczegółowo przedstawiającą warunki ubezpieczenia w danem towarzystwie, albo też zwrócić się do towarzystwa z prośbą o przysłanie do niego przedstawiciela towarzystwa dla udzielenia ustnych objaśnień. Pod wpływem ogłoszenia czytelnik powinien zrozumieć, że tak należy postąpić, gdy zaś tego nie uczyni, to tylko szkodzi samemu sobie. Dalej, niewolno zapominać, że przy interesach każdy klijent chce być załatwiony dobrze i tanio. Otóż jeżeli towarzystwo, podając swe ogłoszenie, zadość uczyni wszystkim powyższym wymaganiom, zaś towarzystwa konkurencyjne tego nie czynią, to konsekwencje tego są jasne — pod warunkiem, oczywiście, że istnieje wogóle zapotrzebowanie, popyt na dany „artykuł handlu" czyli w danym razie — na ubezpieczenia; no! ale ten warunek jest zawsze dopełniony, bo każdy bez wyjątku człowiek i w każdej okoliczności potrzebuje takiego czy innego rodzaju ubezpieczenia.

Pozatem treść ogłoszenia ubezpieczeniowego odpowiednio zmienia się w zależności od tego, który rodzaj ubezpieczenia ma ono specjalnie — lub wyłącznie — na względzie. Ale to są już szczegóły, których tutaj omawiać nie będziemy.

Co do rozmiarów i układu ogłoszenia musimy zrobić następujące uwagi. Gdy weźmiemy pod uwagę, że w dziennikach stronice, specjalnie poświęcone ogłoszeniom, tylko w wyjątkowych wypadkach są czytane uważnie i dokładnie, że raczej tylko przelotem wzrok czytelnika prześlizguje się po tych stronicach, zatrzymuje się zaś wyjątkowo tylko na tych ogłoszeniach, które dzięki pewnym swoim cechom przykują do siebie uwagę patrzącego, to już z powyższego możemy zaczerpnąć wskazówki co do tego, jakie to właśnie cechy powinno ogłoszenie posiadać. Ogłoszenie musi więc być „pułapką na wzrok", musi się wyróżniać, wybijać na wierzch, z pośród całej masy ogłoszeń, musi samo niejako wpadać w oczy przeglądającego, i to nawet i wtedy, gdy wzrok błyskawicznie przelatuje ponad stronicą. Wyposażenie ogłoszenia w takie zalety jest, właściwie, zadaniem i obowiązkiem zecera. Ale ten bądź co bądź nie jest przecież specjalnie w tem zainteresowany, ażeby szczególnie dobrze wypadło pewne dane ogłoszenie, właśnie nasze ogłoszenie! Dlatego też jest rzeczą konieczną dawać zecerowi specjalne instrukcje co do rozmieszczenia słów tekstu i wogóle co do całego układu ogłoszenia. Najlepiej jest samemu sobie narysować projekt ogłoszenia, lub ewentualnie zamówić go u zawodowego rysownika, zajmującego się specjalnie wykonywaniem rysunków do reklam. Do roboty takiej może nie nadawać się nawet wielki artysta, o ile jest w każdym calu tylko artystą i nie chce mieć zrozumienia dla tej konieczności, że ogłoszenie trzeba oceniać przedewszystkiem z kupieckiego punktu widzenia. Skoro więc ogłoszenie w dzienniku ma być „pułapką na wzrok", to można to osiągnąć przedewszystkiem zapomocą umiejętnego operowania kontrastem pomiędzy białemi plamami tła (papieru) i czarnemi plamami druku. Wymaga to odpowiedniego kształtu liter, odpowiednio wielkiego tła białego, stosownego obramowania, no i właściwej techniki w ilustracji. Właśnie ilustrowane inseraty bardzo nadają się dla reklamy ubezpieczeniowej. Wielkość ogłoszenia też odgrywa doniosłą rolę. Nie znaczy to, oczywiście, że wielkie kosztowne ogłoszenie zawsze i bezwzględnie mocniej działa, niż ogłoszenie mniejsze i tańsze. Przeciwnie, doświadczenie wykazuje, że małe, ale dobrze skomponowane ogłoszenie mocniej działa, aniżeli duże ale źle skomponowane.

Jest jednakże pewna granica minimum, której już przekraczać niewolno, albowiem zbyt małe miejsce dla ogłoszenia uniemożliwia dobry jego układ. Co do tekstu, to oczywiście rozumie się samo przez się, że wystrzegać się należy zbytniej gadatliwości, rozwlekłości. W ogłoszeniu ma być powiedziane to, co jest istotne. Zaznaczymy tu po raz wtóry, że dane liczbowe winny być wykluczone z ogłoszeń. Zresztą sama już kosztowność miejsca inseratowego jest skutecznym hamulcem dla zbędnej wielomówności.

Następnym punktem, wymającym omówienia, jest sprawa wielokrotności powtarzania jednego i tego samego ogłoszenia. Często spotyka się mniemanie, że ogłoszenie jest tem skuteczniejsze, im więcej razy zostało powtórzone. Pogląd z gruntu fałszywy. Przeciwnie, efekt ogłoszenia właśnie zmniejsza się za każdym razem, gdy je powtarzamy, dochodząc wreszcie do zera. Udane ogłoszenie (prawdziwa pułapka na spojrzenia), gdy jest zamieszczone po raz pierwszy, jest bezwzględnie od deski do deski czytane przez ogół czytelników. Gdy to samo ogłoszenie powtórzymy trzy, cztery razy, to już niejeden czytelnik wprawdzie umie je już napamięć, ale też nie zwraca na nie ani szczypty uwagi. Obserwacje stwierdzają, że każde ogłoszenie po pięcio-, sześcio-krotnem ogłoszeniu staje się już nieskutecznem, — z nielicznemi wyjątkami, gdy wynik jest bardziej trwały. Nie ma więc żadnego celu tylokrotne powtarzanie ogłoszenia; zamiast tego jest wskazane komponowanie coraz-to nowego ogłoszenia, a zawsze udatnego. Tekst należy możliwie często zmieniać, bo wszak jest jasne, że większy będzie skutek,

gdy w dziesięciu kolejnych ale rozmaitych ogłoszeniach powie się czytelnikowi wprawdzie to samo w gruncie rzeczy ale za każdym razem w odmiennych słowach, aniżeli wtedy, gdy się coś powtarza dziesięć razy z kolei tak, że już nikt nie zwraca na to uwagi. Skuteczność ogłoszenia jest więc wynikiem ciągłych jego zmian, zaś nie ciągłego powtarzania.

Z kolei kilka słów musimy powiedzieć o kontrolowaniu skuteczności ogłoszenia. Takie kontrolowanie jest absolutnie konieczne, o ile chce się uchronić od marnowania pieniędzy na bezużyteczne ogłoszenia. Celem prowadzenia takiej kontroli, należy postępować w następujący sposób. Każda firma, czy nawet poszczególna osoba, wielokrotnie ogłaszająca się zapomocą ogłoszeń, winna prowadzić dokładny skorowidz wszystkich zamieszczanych przez nią ogłoszeń, każde ogłoszenie za kolejnym numerem (jednocyfrowym lub dwucyfrowym — większe numery są mniej dogodne). Numer ewidencyjny ogłoszenia winien też znajdować się w samym tekście ogłoszenia, a mianowicie w adresie. Czytelnik, zwracając się listownie, na zasadzie danego ogłoszenia, do ogłaszającego się, w adresie wymienia, oczywiście, i numer ewidencyjny, jakkolwiek nie wie o tem, co znaczy ten numer. Stąd wynika, że zawsze można, na zasadzie otrzymanej korespondencji, ustalić dokładnie, któremu ogłoszeniu zawdzięcza się danego klijenta. Przy stosowaniu tego systemu uwidocznia się z całą wyrazistością, jak dalece różna bywa skuteczność poszczególnych ogłoszeń,—jak dalece jedno ogłoszenie nie dostarcza firmie ani jednego klijenta, podczas gdy inne—całą falangę. Tenże system daje niezawodne wskazówki co do tego, w których mianowicie dziennikach opłaca się umieszczać ogłoszenia, a w których nie. Można tu jeszcze —o ile się chce—wprowadzić pewną drobną ale dogodną rozmaitość, mianowicie w adresie, podanym w ogłoszeniu, wymieniać jakąś dowolnie obraną literę, na stałe przywiązaną do danego dziennika, np.: „Towarzystwo ubezpieczeń Hermes, Lwów, C. 17. ulica..... № domu.....". Litera C oznacza dany dziennik a liczba 17- nasz numer ewidencyjny danego ogłoszenia. Gdy się stwierdzi, dzięki takiej kontroli, że koszt naszych ogłoszeń w pewnym dzienniku nie stoi w żadnym stosunku do minimalnej ich skuteczności, wtedy wycofuje się z jednego dziennika i przenosi się do innego, względnie stary tekst ogłoszenia zastępuje się nowym.

Musimy teraz postawić sobie pytanie, w jakich więc dziennikach mają zamieszczać swe ogłoszenia towarzystwa asekuracyjne? Odpowiedź jest bardzo krótka: każdy dziennik naogół nadaje się do ubezpieczeniowych ogłoszeń, — zarówno wielki jak i mały, zarówno stołeczny jak i prowincjonalny,— albowiem w żadnym zakątku kraju nie brak warunków do zawierania umów ubezpieczeniowych tego czy innego rodzaju. Zapotrzebowanie na niektóre rodzaje ubezpieczeń jest na wsi nawet większe niż w miastach. A przytem jeszcze i to trzeba mieć na uwadze, że w miastach ubezpieczenia jako-tako zostały spopularyzowane, podczas gdy na prowincji dotychczas mało zrobiono w tym kierunku, więc właśnie dlatego prowincja przedstawia teren jeszcze nie wyzyskany i przeto bardzo pojemny i zachęcający. Oczywiście, nikt nie zrobi takiego głupstwa, ażeby w prowincjonalnem pisemku, abonowanem po wioskach, reklamować ubezpieczenie kosztowności, a naodwrót w pewnym stołecznym organie, o którym wiadomo, że ma czytelników li-tylko wśród miejskiej ludności, zamieszczać ogłoszenia o ubezpieczeniu bydła od pomoru.

A teraz słówko o ogłoszeniach w tygodnikach i innych perjodycznych czasopismach, zwłaszcza ilustrowanych. Tutaj przybywa ten plus, że prócz kontrastu dwuch kolorów, czarnego i białego, mamy do dyspozycji i kolorowe ogłoszenia oraz wielobarwne ilustracje. Oczywiście, wszelkiej jaskrawości i pstrokacizny należy unikać, podobnie jak i partackich ilustracyj. Ogłoszenia w czasopismach są wprawdzie zazwyczaj droższe od ogłoszeń w pismach codziennych, ale też i efekt ich ma bez porównania większą trwałość, ponieważ czasopisma, zwłaszcza ilu-

strowane, bywają zawsze przechowywane i wielokrotnie jeszcze potem brane do ręki i przeglądane, podczas gdy dziennik po przejrzeniu pobieżnem staje się odrazu makulaturą.

To wszystko, cośmy powyżej powiedzieli, chyba już dostatecznie uwypukliło wielką doniosłość reklamy ogłoszeniowej dla towarzystw ubezpieczeń. Stare towarzystwa, stroniące od reklamy i ujawniające w tem swój konserwatyzm, powinny raz nareszcie zerwać ze swojem uprzedzeniem. Powinnoby im to przyjść tem łatwiej, że przecież widzą — nie mogą nie widzieć — jak świetne rezultaty osiąga nieraz jakieś młode towarzystwo ubezpieczeń właśnie dzięki intensywnej reklamie.

Wzmianki od redakcji. Prócz ogłoszeń jest jeszcze inna odmiana reklamy dziennikarskiej, mianowicie ogłoszenie, ukryte pod postacią zmianek redakcyjnych, ewentualnie drobnych artykulików. Jest-to bardzo dobry sposób reklamy, zwłaszcza nieodzowny w pierwszych czasach po otwarciu nowego towarzystwa albo po zorganizowaniu w pewnem towarzystwie nowego działu ubezpieczeń, albo wreszcie po jakiejś reorganizacji towarzystwa, wprowadzeniu nowych warunków ubezpieczenia zamiast dotychczasowych etc. etc. Wzmianka taka zawsze powinna zawierać na końcu odesłanie czytelnika po bliższe informacje do obszerniejszego prospektu towarzystwa, ewentualnie broszurki, wydanej przez towarzystwo, lub wprost radę udania się osobiście do biur towarzystwa, ewentualnie zwrócenia się do niego z prośbą o przysłanie swego przedstawiciela.

Wykorzystanie pewnych wydarzeń. Wzmianki dziennikarskie o jakichś wydarzeniach, opisy nieszczęśliwych wypadków i t. p. mogą być nieraz bardzo zręcznie wykorzystane dla celów reklamy ubezpieczeniowej. Tak np. w roku ubiegłym w pewnym dzienniku zagranicznym zamieszczona została pod tytułem: „Kradzież kosztowności u znanej artystki dramatycznej" następująca wzmianka kronikarska: „Wczoraj wieczorem w godzinach przedstawień teatralnych do mieszkania znanej artystki dramatycznej p. X. Y. przy ul. Z. włamali się złodzieje i skradli znaczną ilość biżuterji i innych kosztowności niezmiernie cennych" — i t. d., zakończenie zaś miało brzmienie następujące: „Jakkolwiek pani Y pewną część swej biżuterji pozostawiła leżącą na wierzchu, na nocnym stoliku, stwarzając w ten sposób dla złodzieja wyjątkową pokusę i specjalne ułatwienie dokonania kradzieży, to jednak skończy się to wszystko dla okradzionej tylko na chwilowem acz wielkiem zmartwieniu, gdyż Towarzystwo Ubezpieczeń „A", w którem pani Y była ubezpieczona, już złożyło oświadczenie, że jest gotowe wypłacić odszkodowanie w całości".

Że powyższy opis był świetną reklamą dla wzmiankowanego towarzystwa, to się rozumie samo przez się. Czytelnicy dobrze zapamiętają sobie wszystkie okoliczności wypadku, — zwłaszcza, że w danym razie dotyczył on popularnej i ulubionej artystki. A między innemi utkwi każdemu w pamięci również i nazwa tego towarzystwa ubezpieczeń, które z taką lojalnością a nawet z wyjątkową życzliwością zaspokoiło pretensje ubezpieczonego. Wreszcie i tę jeszcze korzyść odniosło wymienione towarzystwo, że zacytowany powyżej artykulik przedrukowały niezwłocznie b. liczne pisma prowincjonalne, robiąc towarzystwu doskonałą reklamę bez żadnych kosztów dla niego.

Identyczne uwagi nasuwają się po przeczytaniu następującego opisu wypadku, zamieszczonego również w roku ubiegłym w jednym z zagranicznych dzienników. Notatka brzmiała: „Zakręt przy ul. Gizeli na rogu ul. Książęcej już niejednemu automobiliście zgotował śmierć. I dzień wczorajszy pomnożył liczbę tych katastrof. Gdy oto jadący ulicą Gizeli na swym samochodzie i osobiście nim kierujacy p. B. znany przemysłowiec z Norymbergi, znalazł się na zakręcie przy ul. Książęcej, samochód, prowadzony rzeczywiście z nadmierną szybkością, poślizgnął się najwidoczniej na skręcie i wpadł z całym pędem na stojący na zbiegu obu ulic wielki kasztan. Samochód w mgnieniu oka wywrócił się i znalazłszy się w po-

zycji z kołami do góry momentalnie cały stanął w płomieniach, grzebiąc pod sobą nieszczęsnego sportsmena. Gdy nadeszła chwila wydostania go z pod szczątków samochodu, stwierdzono już tylko zwęglone zwłoki. Rozpacz wdowy pani A. B., popularnej w Norymberdze filantropki, wprost nie ma granic. Nawiasem dodać należy, że tragicznie zmarły p. B. właśnie na miesiąc przed katastrofą ubezpieczył się na wypadek śmierci na bardzo znaczną sumę w Towarzystwie ubezpieczeń „C", zabezpieczając gruntownie w ten sposób byt żony i swych kilkorga małoletnich dzieci".

Na zasadzie źródłowych informacji udało się nam stwierdzić, że cała powyższa wzmianka kronikarska została zredagowana w redakcji dziennika przez reportera bez jakiegokolwiek udziału towarzystwa ubezpieczeń „C", z wyjątkiem jednakże ostatniego właśnie zdania, dostarczonego dziennikowi przez wzmiankowane towarzystwo. Że wzmianki tego rodzaju ogromnie popularyzują działalność ubezpieczeniową, z korzyścią zwłaszcza dla wymienionego w takiej notatce towarzystwa, to jest dla każdego zrozumiałe.

Jeżeli nawet weźmiemy pod uwagę ten fakt, że są dzienniki, które starannie wystrzegają się robienia komukolwiek darmowej reklamy, to i tak jeszcze zawsze nadarzy się okazja do wykorzystania tego czy innego rodzaju wydarzeń dla celów reklamy, a wielka wartość takiej właśnie reklamy stoi poza wszelką wątpliwością.

O p o w i a d a n i a. S z k i c e. H u m o r e s k i i t. p. Spotyka się nieraz w dziennikach, a także i w ilustrowanych czasopismach, drobne opowiadania, humoreski i t. p., które przy czytaniu, przynajmniej na początku, zupełnie nie robią wrażenia reklamy. Dopiero ku końcowi takiego opowiadania czytelnik zaczyna rozumieć, że ma ono na celu robić propagandę na rzecz jakiegoś artykułu handlu; raz chodzi np. o okulary, które nigdzie nie bywają tak precyzyjne, jak właśnie w firmie X, to o kakao fabryki Y, i t. d. Ten rodzaj reklamy nie jest, niestety, tak rozpowszechniony, jakby na to zasługiwał stosownie do jego skuteczności. A można zaobserwować pewien bardzo charakterystyczny szczegół, mianowicie to, że firmy, używające tego rodzaju reklamy, używają jej stale i nigdy się jej nie sprzeniewierzają. Dowodzi to, oczywiście, że śledziły uważnie skuteczność tej reklamy i przekonały się, że zjednywa im ona klijentelę; w przeciwnym bowiem razie nie ponosiłyby bezużytecznych kosztów. A kosztowność takiej reklamy bywa bardzo rozmaita,—nieraz nawet wielka, gdy opowiadanie ma się ukazać w jakimś dużym poczytnym dzienniku albo w tygodniku, bogato i estetycznie ilustrowanym.

Towarzystwa ubezpieczeń dotychczas prawie zupełnie nie posiłkują się jeszcze tym rodzajem reklamy. Jeśtto tem dziwniejsze, że wydaje się on wprost jakby stworzony dla propagowania ubezpieczeń. Conajmniej należy powiedzieć, że towarzystwa ubezpieczeń powinny w każdym razie ten rodzaj reklamy wypróbować; a potem dopiero zobaczymy, czy będą jeszcze miały coś przeciwko niemu.

W pierwszej chwili przychodzi rzeczywiście refleksja, że takie opowiadania nie mogą przecież być pociągające dla publiczności inteligientniejszej. Takby się zdawało. A jednak fakty temu przeczą. Bo okazuje się oto, że najwięcej takich opowiadań reklamowych spotyka się właśnie w najlepszych dziennikach i ilustrowanych czasopismach, przeznaczonych właśnie dla inteligientnej publiczności. Tak czy owak, bardzo dużo jest publiczności, znajdującej przyjemność w czytaniu tych opowiadań, Towarzystwa ubezpieczeń powinny więc z tego skorzystać i połączyć przyjemne z pożytecznem. Opowiadanie takie będzie tedy z jednej strony pouczające i estetyczne, a z drugiej strony będzie się przyczyniało do zwiększenia obrotów towarzystwa. A nie zapominajmy, że niejedno takie opowiadanie dotrze do najodleglejszej prowincji i będzie czytane przez wiele tysięcy czytelników. Szczególnie po małych miasteczkach i po wsiach dziennik bywa czytany od deski do deski, a wraz z tem, i takie opowiadanie będzie wchłonięte i dobrze zapa-

miętane. Dlatego też bardzo jest wskazane zamieszczanie tych opowiadań nietylko w stołecznej prasie, ale i w najmniejszych choćby pisemkach, wychodzących gdzieś na partykularzu, tembardziej, że pociąga to za sobą minimalne koszty. Dziennik prowincjonalny bardzo często odczuwa wprost brak materjału do druku, a dlatego zawsze będzie skłonny umieścić takie opowiadanie za cenę ulgową, niesłychanie dogodną. W tych warunkach koszt takiego opowiadania bywa nieraz nawet mniejszy, niż koszt jakiegoś wielkiego ogłoszenia, podczas gdy skuteczność może się okazać odwrotnie proporcjonalną do kosztowności, w porównaniu z takiem wielkiem ogłoszeniem. Wreszcie, reklama tego rodzaju ogromnie ułatwia działalność przedstawicielom i agentom towarzystw ubezpieczeń, gdy przybywają oni do swej klijenteli, to okazuje się, że grunt psychologiczny jest już wcale nieźle przygotowany dzięki reklamie, tutaj przez nas omawianej.

KRONIKA KRAJOWA

Z TOWARZYSTW

T-wo UBEZPIECZEŃ „OMNIUM"

W Nr. 2 Monitora Polskiego z dnia 4 stycznia r. b. zostało ogłoszone postanowienie Ministrów Skarbu oraz Przemysłu i Handlu w przedmiocie zmiany statutu i powiększenia kapitału zakładowego T-wa Ub. „Omnium" do wysokości 500.000 zł.

T-wo UBEZPIECZEŃ „SILESIA"

W Nr. 290/25 r. Monitora Polskiego zostało ogłoszone postanowienie Ministrów Skarbu oraz Przemysłu i Handlu w przedmiocie zmiany statutu i powiększenia kapitału zakładowego spółki akcyjnej p. f. „Silesia", z siedzibą w Bielsku do wysokości 500.000 zł.

T-wo UBEZPIECZEŃ „PRZEZORNOŚĆ"

W Nr. 32 Monitora Polskiego z 10 lutego 1926 r. zostało ogłoszone postanowienie Ministrów Skarbu oraz Przemysłu i Handlu w przedmiocie zmiany statutu i powiększenia kapitału zakładowego spółki akcyjnej p. f. „Przezorność„ o 525.000 złotych drogą II-ej emisji akcyj.

ZAGRANICZNE TOWARZYSTWA UBEZPIECZENIOWE.

Nowością w naszem życiu gospodarczem są obecnie koncesje, jakie uzyskały na terenie Polski niektóre zagraniczne towarzystwa asekuracyjne. W zasadzie samemu faktowi udzielenia im prawa działalności na terenie Rzeczypospolitej zgoła niema nic do zarzucenia, bo i w tej dziedzinie, jak w każdej innej, współzawodnictwo uważane być musi za równie pożądane i twórcze, a zwłaszcza za gwarancję całości gospodarstwa przed ujemnymi skutkami wszelkiej wyłączności jednej gałęzi. Wszelako wielkie wątpliwości powstać muszą co do tego, czy udzielenie tych koncesyj właśnie teraz, w okresie kryzysu zaufania, było na czasie. Bo w każdym innym czasie decyzja co do zmiany kontraktów ubezpieczeniowych byłaby owocem spokojnej i rzeczowej rewizji, opartej na gruntownem zbadaniu rękojmi pewności, dawanej przez każde poszczególne towarzystwo. I jeżeli z pośród powstałych po wojnie instytucyj nie jedna, która nie zdołała w okresie krótkotrwałej swej działalności, zwłaszcza w czasie inflacji, mocno ugruntować i utrwalić swych podstaw, być może źleby na tem wyszła, to w każdym razie nie byłyby ucierpiały wszystkie, i już napewno nie żadne z istniejących od lat dziesiątków towarzystw, których solidność i niezaprzeczalna odpowiedzialność nakazują oceniać je narówni z największemi podobnemi instytucjami zachodu.

Tymczasem dzisiaj tej rozumnej selekcji naogół się nie prowadzi: przyszły towarzystwa zagraniczne — a już wielkie objekty, zwłaszcza przemysłowe, jednym wielkim zamachem przekreślają wszystkie towarzystwa polskie i w karnym ogonku potulnie stają u drzwi przybysza. Tego pędu niepodobna usprawiedliwić zrozumiałem dążeniem każdego uczciwego przemysłowca do solidnego i pewnego ubezpieczenia swego — jedynego, które mu pozostało —dobra na wypadek pożaru, bo są w kraju instytucje ubezpieczeniowe, których polisy nie przedstawiają bynajmniej mniej pewnej rękojmi od zagranicznych. Zatem jest to tylko i wyłącznie skutek ogólnego nastroju depresji i nieufności, w którym bezmyślnie i bezkrytycznie oddaje się przewagę zakładowi zagranicznemu nad krajowym.

Następstwa tego są oczywiście pod wieloma względami jak najujemniejsze. Bo masowość objawu ucieczki przed polisami krajowemi z jednej strony przyczynić się może i musi tylko do pogłębienia nieufności do nas tej samej zagranicy, której zarobki zwiększamy dobrowolnie, z drugiej zaś podcina byt zasłużonym organizacjom krajowym, które przez lat dziesiątki sprawnie wywiązywały się ze swego zadania, i tym poszczególnym powojennym, które wbrew wszelkim trudnościom potrafiły zasłużyć sobie na pełne zaufanie.

Z punktu widzenia interesów ogólno-gospodarczych, zwłaszcza dzisiaj, gdy w każdej dziedzinie usiłować należy zastępować źródła zagraniczne krajowemi, postępowanie takie właścicieli objektów ubezpieczeniowych, polegające właśnie na zastępowaniu źródeł krajowych zagranicznemi, zgoła nie wytrzymuje krytyki.

HISTORJA SIĘ POWTARZA.

Z okazji rocznicy Staszicowskiej zamieszczamy poniżej odpis dokumentu, podpisanego przez Staszica, z którego wynika, że już wówczas działalność ubezpieczeń ogniowych publicznych nastręczała ubezpieczonym powody do skarg.

Dn. 22 Lipca 1820. 0,

№ $\frac{276}{772}$ z Lipca 20 Działo się w Warszawie dnia 21. Mca Lipca 1820 r.

Dyrekcya Administracyina

KOMMISSYA RZĄDOWA

Spraw Wewnętrznych i Policyi.

Gdy tak z Rapportu Dyrekcyi Ilnéy Towarzystwa Ogniowego d. 8 mb. № 2. 169. iako i dołączonéy przy nim prośby Mieszkańców Wsi Skoki przekonała się, iż Ciż Mieszkańcy żadnéy nie otrzymali bonifikacyi za pogorzele w Roku 1811. Budowle, polecy Jey zatem aby, skoro zdawnéy Epoki nastąpią iakie wpływy, zaraz wypłaciła część proporcyonalną należnéy bonifikacyi rzeczonym pogorzelcom i o tem Kommissyi Rządowéj doniosła.

Minister prezyduiący
w Zastępstwie Radzca Stanu
(—) STASZIC

Sekretarz Ieneralny
Ceus—Karoly

Do
Dyrekcyi Ilnéy Towarzystwa
Ogniowego.

D
Ad=Acta
Z reprodukcyą w dniu 27ber ś. 7 Anni 1820.
Reprodukuię s Października 1820.
(podp. nieczytelny).

D
Ponieważ wpływy właściwe dotąd nienastąpiły, zwraca się ten Reskrypt do Akt z ponowiéniem Reprodukcyi w dniu 3 Grudnia r: b: dn. 19.8ber 1820 r.

Kunkt.

vide № 5633ro.

UBEZPIECZENIE TRANSPORTU MORSKIEGO. USZKODZENIA TOWARU.

W związku z notatką naszą zamieszczoną w zeszycie 6-tym „Przeglądu" na str. 43 o sprawie Towarzystwa dla transportów międzynarodowych „Winwicht" sp. akc. przeciwko Związkowi Ubezpieczeniowemu Przemysłowców Polskich otrzymaliśmy wyjaśnienia następujące.

Wydając wyrok, Sąd wyszedł z założenia, że okręt Freya zaświadczył, iż przyjął na pokład towar w ilości 5922 kilogramów. Twierdzenie to jest niezgodne z treścią złożonych do sprawy dokumentów oraz ze zwyczajami morskimi, gdyż w chwili naładowania na okręty waga towaru prawie nigdy nie bywa sprawdzaną. Pokwitowanie sternika okrętu t. z. Steuermannsquittung oraz konosament zgodnie z §§ 655 i 656. K. H. Niemieckiego są opatrzone wzmianką „waga nieznana", a konosament oprócz tego stemplem, że okręt za kradzież w żadnym wypadku nie odpowiada, gdyż towar otrzymano „pozornie w dobrym porządku", a więc waga w danym wypadku nie była sprawdzaną przy naładowaniu, co może być ustalone, w razie potrzeby również przez rzeczoznawców ekspedytorów, znających przepisy i zwyczaje morskie. Tu należy zaznaczyć, że jak to potwierdza faktura z dn. 12 XI.1921 r., towar quaestionis jest towarem zwrotnym, który podróżuje od 1921 r. do maja 1923 r., był zważony nie w porcie a w mieście Gdańsku, przeto, wobec adnotacji o złem opakowaniu, nie do pomyślenia jest ażeby nie stracił na wadze i zawartości przed naładowaniem na okręt, czyli przed początkiem ubezpieczenia pg. polisy, czyli przed 7 kwietnia 1923 r. Natomiast zupełnie prawdopodobne jest twierdzenie, iż towar ten zmniejszył się w zawartości wskutek kradzieży, a więc i na wadze właśnie w czasie tej podróży i leżenia na składzie w Gdańsku przy ul. Böttchergasse 25. Wreszcie powołanie się Sądu na wagę wskazaną w Steuermannsquittung, w danym wypadku właściwie niczego nie dowodzi, gdyż komisarz hawaryjny w protokule swoim robił zestawienie wagi, otrzymanej przez jego przeważenie na składzie odbiorcy w Leicesterze, z wagą faktury z 1921 r., a nie z wagą w Steuermannsquittung.

II

Sąd Okręgowy kompletnie pominął przepisy prawa morskiego oraz warunki polisowe, zgodnie z którymi powództwo T-wa „Winwicht" jest zgoła pozbawione wszelkiej legitymacji czynnej,

a mianowicie: 1) na mocy §§ 7 i 8 warunków polisy morskiej, § 2 polisy lądowej i § 823 p. 3 K. H. Niemieckiego, Związek zostaje zwolniony od wszelkiej odpowiedzialności, jeśli w deklaracji ubezpieczającego były podane wiadomości chociażby nieścisłe, co do stanu uszkodzenia towarów, 2) na mocy §§ 608 i 609 K. H. Niemieckiego, który strony uznały za obowiązujący dla siebie (patrz § 49 polisy morskiej) jako obecnie obowiązujący w Polsce — wszelkie roszczenia wygasają, jeśli sprawdzenie towaru nastąpi w terminie późniejszym niż jeden dzień po wyładowaniu towaru z okrętu, 3) mniej więcej to samo opiewają § 24 warunków polisy morskiej i § 14 polisy lądowej, które zwalniają towarzystwo asekuracyjne od wszelkiej odpowiedzialności, jeśli towar nie został sprawdzony przed wydaniem ze składu okrętowego lub kolejowego.

Deklarację o ubezpieczenie powód złożył 7 kwietnia 1923 r. t. j. w chwili kiedy towar był już na okręcie zakwalifikowany jako częściowo uszkodzony i źle opakowany, jednak w deklaracji ubezpieczeniowej o uszkodzeniu przemilczał. W skardze powodowej powód twierdzi, że kradzież towaru miała miejsce na okręcie wszakże o rzekomej kradzieży zameldował nie w Londynie zaraz po wyładowaniu z okrętu i nawet nie przed otrzymaniem ze składu kolejowego w Leicesterze, lecz dopiero u siebie na składzie, przez co uchybił powołanym przepisom i utracił wszelkie prawo do poszukiwania swych strat od Związku.

Pozatem Towarzystwo „Winwicht" jeszcze i dlatego nie jest wylegitymowane do powództwa, że nie udowodniło, iż nabyło od właściciela towaru pretensje za szkody i straty w tym towarze wynikłe. T-wo „Winwicht" w danym wypadku, jak przekonywują dokumenty, było tylko ekspedytorem towaru i tylko wówczas strat dochodzićby mogło, jeśli by samo te straty owemu klijentowi pokryło i przez to nabyło od niego prawo regresu.

Powództwo nie zostało zatem udowodnione ani w zasadzie ani w rozmiarach.

Powodem straty zgodnie z §§ 522 i 525 K. H. Niemieckiego oraz § 24 warunków polisy morskiej mogą być tylko formalne dokumenty, a mianowicie: 1) t. z. pamiętnik okrętowy, odpis którego kapitan okrętu wydaje osobom zainteresowanym na skutek reklamacji o stracie, 2) atest hawaryjny sporządzony przez komisarza hawaryjnego najpóźniej na drugi dzień po wyładowaniu towaru z okrętu.

W sprawie niniejszej atest hawaryjny komisarz sporządził znacznie później — dopiero po przebyciu przez towar nowej podróży kolejowej i dwóch przeładunków oraz bez zameldowania strat w pamiętniku okrętowym.

Z powyższego wynika, że powód zaniedbał wszelkich czynności, które należały do jego obowiązków jako fachowca ekspedytora, wykonywającego czynności ekspedycyjne za specjalne wynagrodzenie i który nie może zasłaniać się nieświadomością przepisów lub zwyczajów ekspedycji morskiej. Niedbalstwo to jest tembardziej rażące, że towar, jak zaznaczono na początku, był zwrotny, podróżował już dwa lata, niejednokrotnie był przeładowywany i potrzebował wzmożonej opieki, chyba więc ekspedytor celowo omijał wykonanie formalności, a przedtem celowo w samej deklaracji przemilczał o cenach opakowania towaru, ażeby przełożyć odpowiedzialność z siebie na Towarzystwo Ubezpieczeniowe:

Niezależnie od wszystkiego powyższego Sąd i w obliczeniu zasądzonych strat dopuścił ogromny błąd, gdyż nie uwzględnił kardynalnej zasady ubezpieczeniowej, wyrażonej w § 16 warunków polisy morskiej i § 8 polisy lądowej „pro rata valoris", zgodnie z którą, jeśli ubezpieczenie zostało zawarte w pewnej części wartości towaru, to proporcjonalnie zmniejsza się odpowiedzialność za szkody. Pozatem Sąd z sumy strat nie potrącił pierwszych 3% wartości towaru, co było zastrzeżone przy samem ubezpieczeniu w formie dopisanej klauzuli polisowej oraz § 28 ogólnych warunków polisy morskiej.

Z uwagi na wszystko powyższe Związek Ub. P. P. zwrócił się do Sądu Apelacyjnego, ażeby postanowił:

1) w razie potrzeby, zasięgnąć opinji rzeczoznawców o tem, czy przy naładowaniu na okręty w Gdańsku władze okrętowe sprawdzają wagę towarów i czy i kiedy dokumenty okrętowe służą za dowód wagi naładowanych towarów,
2) wyrok Sądu Okręgowego z dnia 23 października 1925 r. w zaskarżonej części uchylić,
3) powództwo w całości oddalić z zasądzeniem na rzecz pozwanego kosztów sądowych i za prowadzenie sprawy za obie instancje.

KRONIKA ZAGRANICZNA.

KORESPONDENCJA Z AUSTRJI.

(KRYZYS GOSPODARCZY i UBEZPIECZENIA)

Pierwsze lata powojenne — lata inflacji — stały się dla gałęzi ubezpieczeń od klęsk elementarnych okresem niezwykle dogodnej konjunktury, raz dlatego, że pod wpływem gwałtownego spadku waluty okazały się konieczne ciągłe podwyższenia ubezpieczeń, ciągłe ubezpieczenia dodatkowe, a powtóre dlatego, że były to czasy wogóle pomyślne dla wszelkich interesów. Natomiast w gałęzi ubezpieczeń życiowych — pod wpływem tegoż czynnika, spadku waluty, — udało się osiągnąć znacznie słabsze sukcesy. A teraz, gdy ten okres już dawno minął, sytuacja całkowicie się zmieniła. Niebywały kryzys gospodarczy, dławiący Austrję już od dwuch lat okrągło, nie mógł nie zostawić śladów i w dziedzinie ubezpieczeń. Wprawdzie w dziedzinie tej nie było szczęśliwie żadnych bankructw układania się z wierzycielami—jak to się dzieje w innych gałęziach gospodarstwa społecznego— ale bądź co bądź również i instytucje ubezpieczeniowe muszą walczyć z ogromnemi trudnościami. Kryzys gospodarczy szczególnie mocno dotknął dział ubezpieczeń od szkód rzeczowych. Przeciwnie zaś, w dziale ubezpieczeń życiowych zaznaczył się tak niezwykły rozkwit, że w stosunku do niektórych zwłaszcza miesięcy r. 1925 może być nawet mowa o „świetnej” konjunkturze, o wiele przewyższającej wszystko, co było w najlepszych nawet latach przedwojennych. Świetna konjunktura w dobie stagnacji gospodarczej! jakże to brzmi paradoksalnie! a jednak jestto logicznem następstwem w łańcuchu faktów. Ciężkie czasy — to właśnie najlepszy nauczyciel. Szał inflacyjny prędko minął; również i spekulanci — którzy przedtem potrafili swój majątek w ciągu jednej nocy podwoić, ale też i stracić go równie szybko — stali się naogół rozumniejszymi i też nauczyli się oszczędzać. (Nie jestto bynajmniej tylko zbiegiem okoliczności, że wkłady w kasach oszczędnościowych wynoszą ogółem coraz to większe z roku na rok sumy).

Bądź co bądź niezawodnym i wiernym towarzyszem kryzysu gospodarczego jest zawsze brak gotówki, a przy braku gotówki jakże tu oszczędzać! choćby się miało najlepsze nawet chęci. Dlatego też często zdarza się, że ten i ów z pośród ubezpieczonych i mających najlepsze chęci w stosunku do ubezpieczeń nie odrazu a dopiero po pewnym czasie może sprostać swym zobowiązaniom, co zrodziło z kolei nowe a bardzo smutne zjawisko—ubezpieczenie na kredyt. A że zjawisko to, nadomiar złego, przybrało tak wielkie rozmiary, iż stało się wprost już nie do wytrzymania, temu winne są niestety same instytucje ubezpieczeniowe, albowiem, ze względów konkurencyjnych, zgadzają się przy takich odroczeniach na bardzo drobne wpłaty częściowe, a nawet, co gorsza i co w dziale ubezpieczeń życiowych zawsze dotychczas uchodziło za niedopuszczalne, przjmują weksle zamiast gotówki. To jest, oczywiście, sytuacja nie do utrzymania na dłużej sutuacja, mogąca stać się dla poszczególnego towarzystwa wprost fatalną albowiem — zwłaszcza o ile chodzi o towarzystwa, stojące na słabych podstawach finansowych — mogłaby wywołać — nie mówiąc już o stratach na odsetkach — naruszenie równowagi i płynności pomiędzy dochodami i rozchodami, powodując konieczność uciekania się do drogiego kredytu bankowego, a ewentualnie pociągając za sobą jeszcze inne, gorsze konsekwencje. Jednem słowem, w tej dziedzinie musi czemprędzej nastąpić gruntowna zmiana, pod hasłem, iż ten kto nie ma czem płacić, nie powinien wogóle wchodzić w rachubę jako kandydat na ubezpieczyciela.

Innym fatalnym skutkiem walki konkurencyjnej — w tym okresie pomyślnej konjunktury dla ubezpieczeń życiowych—jest rozrzutność w stosunku do premji (składek) ubezpieczeniowych. Pod tym względem powtarza się tutaj to samo zjawisko, jakie można też było zaobserwować w pierwszych latach po wojnie. Wtedy, jak to, już wyżej nadmieniliśmy, była pomyślna konjunktura w gałęzi ubezpieczeń od szkód rzeczowych, i towarzyszyła temu również rozrzutność w sferze premji ubezpieczeniowych. Ale w ubezpieczeniach życiowych takie obniżanie premji, obliczonych wszak z matematyczną dokładnością, jest zabiegiem o wiele niebezpieczniejszym, zwłaszcza że nie można pominąć sprawy kształtowania się w przyszłości stosunków co do wysokości stopy procentowej, które to stosunki już dzisiaj przestają być pomyślne. Jest godne uwagi, że politykę taką uprawiają

nie nowoutworzone młode i małe instytucje — którym możnaby było poczytywać nawet za zasługę, że chcą utorować sobie drogę do interesów za wszelką cenę i wszelkiemi środkami; przeciwnie, właśnie starsze i większe towarzystwa uprawiają tę niebezpieczną grę, czemu niestety obojętnie przyglądają się władze nadzorcze. W Niemczech, jak wiadomo, już od dłuższego czasu różne związki zawodowe — a więc sama publiczność — zdecydowanie występują, we własnym dobrze zrozumianym interesie, przeciwko wyżej omawianej rozrzutności co do premji, wychodząc z założenia, że najlepszym towarem nie jest towar najtańszy. W Austrji wprawdzie nikt jeszcze z pośród kół publiczności nie wystąpił publicznie w podobny sposób, ale bądź co bądź trzeba stwierdzić, że również i tam pewna przynajmniej część publiki nie uważa już niskiej składki ubezpieczeniowej za jedyne i największe szczęście. To są wszelako dopiero tylko poglądy — trafne poglądy — poszczególnych jednostek, i zadowolić się tem nie można i niewolno. Albowiem ogół tych stosunków doprowadził do nienormalnej i chaotycznej sytuacji, która wymaga gruntownej sanacji w interesie zdrowej gospodarki towarzystw ubezpieczeniowych. W tym kierunku jest przedewszystkiem niezbędne ujednostajnione postępowanie wszystkich towarzystw. Na szczęście, zrozumiały one nareszcie tę konieczność i właśnie wyloniony przez nie ostatnio komitet jest tem zajęty, ażeby ustalić wytyczne dla racjonalnej polityki premjowej, zapomocą której wyżej omawiana rozrzutność premjowa miałaby być na przyszłość zatamowana, a cała działalność zdyscyplinowana i skierowana na tory właściwe i należycie uporządkowane. W interesie zarówno towarzystw ubezpieczeniowych jak i publiczności należy pragnąć, ażeby usiłowania, w tym kierunku zmierzające, zostały uwieńczone pełnem powodzeniem.

(KWESTJA WALORYZACJI RENT).

Czem jest kontrakt rentowy? czy umową, wyraźnie zabezpieczającą pełne utrzymanie, czy też tylko formalną umową pieniężną i nic ponadto? — oto problemat. Niestety, dotychczas nie nastąpiło jeszcze ujednostajnienie opinji sądów w tej kwestji, — o ile chodzi o ustalenie dosłownego i istotnego znaczenia tych terminów. Wszak wszyscy pamiętają jeszcze, jakie silne wrażenie w kołach fachowych wywarł wydany przed rokiem pierwszy waloryzacyjny wyrok austrjackiego sądu najwyższego, orzekający całkiem poprostu, że ubezpieczone renty są dostateczną podstawą pretensji do utrzymania dożywotniego. Wyrok ten, potępiony jednomyślnie przez cały świat fachowców ubezpieczeniowych, jako sprzeczny zarówno ze stanem prawnym jak i z zasadami techniki ubezpieczeniowej, nie znalazł też i nie znajduje poszanowania u niższych sądów, które w dalszym ciągu wydają wyroki przeważnie wprost przeciwne, orzekając, że ubezpieczone renty uprawniają jedynie do roszczeń pieniężnych i do niczego ponadto. Wszystkie więc na tem tle procesy — o ile nie kończą się porozumieniem kompromisowem — muszą przejść długą drogę krzyżową kolejnych instancji sądowych aż do sądu najwyższego. Ale nawet tenże sąd najwyższy — który coprawda na swem dotychczasowem stanowisku — właśnie niedawno wydał wyrok, który znowu narobił wiele hałasu, a który orzekł że nie ulega waloryzacji renta (zresztą wypłacana przez pewną prywatną firmę, a nie przez jakieś towarzystwo ubezpieczeń), przy której zapewnienie pełnego utrzymania dożywotniego nie było wyraźnie zastrzeżone. Wyrok ten o tyle odbiega od dotychczasowej praktyki orzecznictwa sądu najwyższego, że określa on jako „niemający znaczenia" prawdopodobny zamiar pozywającego zapewnienia sobie zapomocą renty pełnego utrzymania dożywotniego, tembardziej że zamiar ten został wyraźnie wyłuszczony w odnośnej umowie. A przecież w dotychczasowych wyrokach tegoż sądu najwyższego w procesach ubezpieczeniowych właśnie ten charakter renty jako dożywocia był uważany jako zgóry założony, jako wypływający sam przez się z samej natury prawnej kontraktu rentowego (a to już obojętne, czy dłużnikiem jest osoba prywatna czy też towarzystwo ubezpieczeń) i właśnie przy ubezpieczeniowej rencie — według dotyczasowego pojmowania sądu najwyższego — cel dożywotniego zaopatrzenia, tkwiący w umowie rentowej, był uważany jako przyjęty przez strony w umowie, jeżeli nawet nie w sposób wyraźny, to przynajmniej w sposób milczący domyślny. Czy, od dziś poczynając, na przyszłość sąd najwyższy również i w procesach ubezpieczeniowych będzie zajmował to stanowisko, jakie zajął w ostatnim wyżej wzmiankowanym wyroku, jest w każdym bądź razie jeszcze wątpliwe, tak że, jak dotychczas tak i nadal, będzie trwał stan niejasności i nadal też będą z konieczności prowadzone kosztowne procesy. Ten stan rzeczy w kwestji

waloryzacji rent doprowadził do takiego chaosu, który już aż sam woła o jaknajśpieszniejsze uporządkowanie. To uporządkowanie jednak może nadejść jedynie ze strony ustawodawcy; i dlatego też obie zainteresowane strony, t. j. i instytucje ubezpieczeniowe i posiadacze rent, zgodnie domagają się, aby władze ustawodawcze jaknajrychlej ten przewlekły spór rozstrzygnęły. Instytucje ubezpieczeniowe, które wszak nie w mniejszym stopniu niż ubezpieczeni ucierpiały naskutek procesu dewaluacji korony austrjackiej, są przecież skłonne ponosić pewne ofiary i wedle możności waloryzować renty — w ostatnich czasach, w sposób godny szczerego uznania, już niejednokrotnie do pomyślnego kompromisowego uregulowania sporu z poszczególnymi posiadaczami rent, aby przynajmniej choć częściowo zaspokoić tych najuboższych z pośród ubogich — ale takie regulowanie pojedyńczych wypadków nie usuwa przecież tego palącego zagadnienia, albowiem domaga się ono rozwiązania zasadniczego i raz na zawsze. Waloryzacja rent — (waloryzacja ubezpieczeń kapitału nie jest w ogóle nawet dyskutowana, jako uchodząca za nie do przeprowadzenia) — musi być bezwarunkowo uregulowana w sposób jednolity zapomocą jasnej, bardzo szczegółowej i wykluczającej wszelkie wątpliwości ustawy.

Austrjacki rząd związkowy wniósł właśnie niedawno do parlamentu projekt ustawy, dotyczący drobnych właścicieli rent („Ustawa dla uregulowania i złagodzenia spraw, związanych z dewaluacją pieniądza"). Projekt ten zawiera też specjalne postanowienia, dotyczące waloryzacji ubezpieczeń rent. Jest on wprawdzie tak ułożony, że nie może całkowicie zadowolić ani tych czy innych partji politycznych ani kół bezpośrednio zainteresowanych, ale bądź co bądź należy przyznać, że autorzy projektu szczerze starali się uwzględnić wedle możności obecne tak opłakane stosunki gospodarcze oraz życzenia stron zainteresowanych, a dlatego postawili sobie za zadanie stworzyć coś kompromisowego, a przytem coś takiego, coby przyniosło ulgę w losie chociażby tym najuboższym, najnieszczęśliwszym. Według projektu, tym obywatelom austrjackim w wieku ponad 50 lat, którzy, naskutek deprecjacji pieniądza, zostali dotknięci tak poważnem zmniejszeniem swego dochodu, że samo podtrzymanie egzystencji zdaje się być przez to poważnie zagrożone, może być przyznana t. zw. „renta wyrównawcza". Aby zaś było skąd czerpać pieniądze dla wypłacania tych rent wyrównawczych, utworzony miałby być w tym celu specjalny „fundusz dla drobnych właścicieli rent", który posiadałby osobowość prawną i na rzecz ktorego wpływałyby — w okresie od 1926 r. do 1935 r. — specjalne wpłaty: ze skarbu, od gmin towarzystw akcyjnych, kas oszędnościowych, dłużników hypotecznych i określonych kategorji płatników podatku dochodowego. Od tych wpłat na rzecz funduszu wyjęte są towarzystwa ubezpieczeń życiowych, albowiem dla nich przewidziane są postanowienia specjalne, a mianowicie: dla ubezpieczeń rent dożywotnich miałby być utworzony specjalny „fundusz ubezpieczeń rent dożywotnich", na rzecz którego wpłaty miałyby być uiszczane przez wszystkie działające w Austrji instytucje ubezpieczeniowe, dokonywujące ubezpieczeń życiowych. Z tego to ostatniego funduszu renty wyrównawcze muszą z reguły wynosić kwotę conajmniej 500-krotną w stosunku do pierwotnej kwoty rocznej renty dożywotniej; przy rentach, których pierwotna kwota roczna przewyższała 10.000 koron (= 1 austrjacki szyling) powyższa zasada „conajmniej 500-krotności" obowiązuje tylko w stosunku do części tej kwoty, mianowicie do tych 10.000 koron, nie obowiązuje zaś w stosunku do reszty kwoty t. j. części ponad 10.000. Maksymalna kwota roczna renty wyrównawczej ma wynosić 24 miljony koron (=austr. S. 2400). Renta wyrównawcza ma być zapewniona tym wszystkim — bez względu na wiek — których dochód roczny nie przewyższa tej a tej sumy, dopiero mającej być ustaloną, i którzy, z tytułu obowiązującej jeszcze umowy ubezpieczeniowej, mają roszczenia do renty dożywotniej w sumie conajmniej 300 koron rocznie, wszelako pod warunkiem, że renta była wypłacona już dnia 31 grudnia 1918 roku albo też że składki ubezpieczeniowe, potrzebne dla nabycia prawa do renty dożywotniej, już były całkowicie uiszczone w wyżej wzmiankowanym terminie; jeżeli zaś roszczenie do renty w sumie conajmniej 300 koron rocznie opiera się na częściowem wpłacaniu składki, dokonywanem aż do 31 grudnia 1918 r., te powyższe postanowienia obowiązują tylko w stosunku do odnośnej części całego roszczenia. Tryb obliczania i uiszczania oraz wysokość wpłat poszczególnych instytucyj ubezpieczeniowych na rzecz „funduszu ubezpieczeń rent dożywotnich" mają być ustalone przez rząd dopiero w drodze rozporządzenia wykonawczego do omawianej ustawy; jednakże już teraz zostało przyjęte

jako pewnik, że udział poszczególnych towarzystw w zasilaniu tego funduszu nie musiałby stać w pewnym proporcjonalnym stosunku do ciężarów danego towarzystwa z tytułu rent dożywotnich i że raczej obowiązywałaby tu zasada proporcjonalności w stosunku do wysokości zbioru składek ubezpieczeniowych w dziale wewnętrzno-krajowych ubezpieczeń życiowych. Gdyby się bowiem do ponoszenia ciężarów wpłat na rzecz funduszu przyciągnęło jedynie towarzystwa, mające swoje własne zobowiązania względem klijenteli z tytułu umów rentowych, to — wobec małej stosunkowo siły ich finansowej, a zatem i szczupłych z ich strony wpływów do funduszu — w rezultacie wynikłaby niemożliwość przeprowadzenia całego projektu. Z drugiej zaś strony, wszak i towarzystwa, nie mające żadnych zobowiązań względem swej klijenteli z tytułu umów rentowych, muszą być zainteresowane w tem, ażeby, właśnie dzięki tej ustawie, raz nareszcie odpadła kwestja waloryzacji ubezpieczeń kapitału. I w samej rzeczy, omawiany tu projekt ustawy zawiera też właśnie postanowienie, według którego nie może być mowy o żadnej waloryzacji jakichkolwiek pretensji z tytułu ubezpieczeń życiowych. Takie postanowienie uwolniłoby więc instytucje ubezpieczeniowe od nielada troski. No i wogóle wreszcie, musiałby nastąpić stan pewnego uspokojenia dla wszystkich zainteresowanych stron, zwłaszcza o ile to dotyczy tej tak dokuczliwej w ostatnich czasach agitacji na rzecz powszechnej waloryzacji, agitacji, która niestety ogarnęła już i znaczną część prasy. A przecież każdy choćby tylko średnio rozumny, człowiek powinienby to rozumieć, że waloryzacja ubezpieczeń — której warunkiem i pierwszą przesłanką musiałaby być, oczywiście, powszechna waloryzacja, a więc waloryzacja długów państwowych, hypotecznych i wogóle wszystkich przedwojennych — doprowadziłaby w Austrji do powszechnej katastrofy gospodarczej, zwłaszcza naskutek specyficznych austryjackich stosunków gospodarczych i finansowych. Tak więc „ustawa o pomocy dla drobnych właścicieli rent" posiada szereg zalet, dzięki którym mogłaby skutecznie usunąć choć jedną z pośród licznych przyczyn współczesnego zamętu socjalnego i fermentu.

(PRASA i UBEZPIECZENIA).

Że procesy karne są żywo omawiane przez prasę—z zaznaczeniem przytem otwartem stanowiska za lub przeciw oskarżonemu—, to już jest zjawiskiem starem, z którem wszyscy oswoiliśmy się, i zresztą stoi w ścisłym związku z samą naturą takich procesów; ale żeby również cywilne spory stawały się przedmiotem dziennikarskich roztrząsań — notabene niesmacznych i raczej wszystko inne tylko nie objektywnych,— i w dodatku uprzedzając wyrok sądowy, tego chyba nigdy jeszcze dotychczas nie bywało.

Zbiegiem okoliczności zaszły niedawno prawie równocześnie dwa znaczniejsze, albowiem niecodzienne, wypadki, które bardzo silnie poruszyły opinję publiczną. Jeden z tych wypadków dotyczył niejakiego inżyniera M. z Mödlingu pod Wiedniem, który obciął sobie stopę, drugi zaś — niejakiego p. A., właściciela pewnego wiedeńskiego zakładu rozrywkowego, który—to p. A., po wyjściu z kancelarji swego stałego adwokata znalazłszy się na schodach i przechyliwszy się poza poręcz schodów, spadł z 3-go piętra na samo dno klatki schodowej i zabił się na miejscu. Jak przy wszelkich sensacjach, tak i po tych obu wypadkach posypały się w dziennikach informacje o nich na całe szpalty, w czem zresztą niema jeszcze nic dziwnego, a tembardziej karygodnego. Ale posłuchajmy dalej. Prawdziwe zaciekawienie zaczyna się dopiero od tego momentu, gdy powiemy, że obaj bohaterzy wypadków byli ubezpieczeni, a odnośne towarzystwa asekuracyjne, po zaznajomieniu się z opinją sądowych lekarzy-ekspertów, zadecydowały, że mają wszelkie podstawy ku temu, aby odmówić wypłaty odszkodowań, jako wymaganych bezpodstawnie, notabene chodzi tu, w obu wypadkach o sumy nie bylejakie. W wypadku inżyniera z Mödlinga zachodzi bardzo poważne podejrzenie, iż okaleczył się on umyślnie, ażeby otrzymać od towarzystwa ogromną sumę, na jaką bardzo niedawno ubezpieczył się od nieszczęśliwego wypadku. W drugim znowu wypadku zainteresowane towarzystwo na zasadzie przekonywających poszlak przyszło do wniosku, że ma się tu do czynienia z oczywistym aktem samobójstwa, a bynajmniej nie wypadkiem nieszczęśliwym. Bliższe wyjaśnienie okoliczności, towarzyszących obu wypadkom, najzupełniej usprawiedliwia stanowisko, zajęte przez oba towarzystwa; a więc biorąc merytorycznie, skoro już chciała prasa zabierać głos w tych sprawach, to raczej na korzyść towarzystw, a nie przeciwko nim. Ale jest wskazane zajęcie tutaj stanowiska nie merytorycznego a czysto formalnego, a mianowicie: skoro już raz dana sprawa weszła na drogę są-

dową, toż jest najelementarniejszym obowiązkiem prasy przestrzegać należytej rezerwy i powstrzymać się od wydawania opinji aż do ogłoszenia wyroku sądowego! Wbrew temu prostemu obowiązkowi, część prasy, oczywiście t. zw. sensacyjna prasa, rozpoczęła przeciwko obydwom towarzystwom formalną kampanję, jednostronną, zajadłą, bezgranicznie napastliwą w tonie, przyczem, nie ograniczając się temi dwoma konkretnemi wypadkami, przypuszczono generalny atak na całą instytucję ubezpieczeń wogóle.

Jakkolwiek ubolewania godnem jest takie postępowanie prasy i jakkolwiek niekiedy jest rzeczą ponad siły pozostawienie napaści bez odpowiedzi, to jednak w sytuacji tego rodzaju towarzystwom asekuracyjnym nie pozostaje żadne inne wyjście do wyboru, jak tylko, nie uprzedzając wyroku sądowego, z godnością i w milczeniu znosić tę całą namiętną kampanję, której notabene istotnych autorów nie trudno jest wskazać palcem. Wszak nie trudno zrozumieć, że ci, w interesie których leży pomyślne dla nich rozstrzygnięcie sądu, nie żałują ani zabiegów ani kosztów aby taką kampanję wywołać a już wywołaną podtrzymywać systematycznie. Bądź co bądź arcyniemiłą jest, wprost odpychająco niesmaczną, rola tych dziennikarzy, którzy całkowicie dają się kierować tylko życzeniami i wygodami ubezpieczycieli, którzy — mniejsza o to, słusznie czy niesłusznie — bez ceremonji żądają od towarzystw asekuracyjnych, aby płaciły odszkodowania bez wyjątku zawsze i bez względu na te czy inne okoliczności.

Wreszcie nadmienimy, że wypadek z właścicielem zakładu właśnie w ostatnich dniach został pomyślnie załatwiony w drodze dobrowolnego układu kompromisowego pomiędzy stronami. Natomiast wypadek z inżynierem z Mödlinga, który narobił najwięcej hałasu, albowiem wchodzi tu w grę odszkodowanańe w sumie 400.000 dolarów, znajdzie swój epilog w sądzie, który niewątpliwie, zgodnie z okolicznościami sprawy, wyniesie wyrok całkowicie na korzyść towarzystwa asekuracyjnego.

(NOWA SERJA PRZESUNIĘĆ POMIĘDZY KAPITAŁAMI UBEZPIECZENIOWEMI)

Proces łączenia się towarzystw asekuracyjnych, który, jako rezultat stosunków powojennych, przybrał ostatnio, zwłaszcza w Austrji, ogromne rozmiary, — po części przyczyną tego była najpierw inflacja, a potem kryzys gospodarczy, ale nie ostatnią też rolę odegrał tutaj niezbędny na tle warunków politycznych proces stopniowego przechodzenia od gospodarki wielkopaństwowej dawnej monarchji austro-węgierskiej do gospodarki drobnopaństwowej współczesnej Austrji, zdaje się, wciąż jeszcze jest bardzo daleki od zakończenia. Świeżo powszechną uwagę ściągnęła na siebie fuzja towarzystwa „Phönix-Elementar" z towarzystwem „Wiener Versicherungs-Gesellschaft" oraz towarzystwa „Phönix-Leben" z towarzystwami „Wiener Leben" i „Atlas". I już mówi się o nowych przesunięciach pomiędzy kapitałami rozmaitych towarzystw. Przedewszystkiem należy tu wymienić przyłączenie się akcyjnego towarzystwa ubezpieczeń „Globus" do koncernu „Riunione", co doszło do skutku w drodze przejścia większości akcyj towarzystwa „Globus" w ręce wielkiego konsorcjum, stojącego pod kierownictwem jednego z najpoważniejszych włoskich towarzystw reasekuracyjnych. Interesy towarzystwa ubezpieczeń od wypadków i od odpowiedzialności cywilnej „Danubius" mają być przejęte przez towarzystwo „Donau"; które w tym celu ma odpowiednio podwyższyć swój kapitał. Wreszcie „Phoenix-Leben" przejmuje w całości ogół operacyj amsterdamskiego towarzystwa „Allgemeene Mij van Levensverzekering en Lijfrente", dokonywanych na terytorjum Austrji.

(REFORMA USTAWODAWSTWA AUTOMOBILOWEGO).

Przyczyną tak wielkiej liczby wypadków samochodowych i motocyklowych, wciąż wydarzających się w ostatnich czasach, jest między innemi — i to nie w ostatnim rzędzie — brak odpowiedniej ustawy, czyniącej zadość wszystkim wogóle wymaganiom nowoczesnej komunikacji, a w szczególności regulującej takie sprawy, jak wykształcenie zawodowe kierowców samochodowych i ruch samochodowy. Otóż licząc się z tą tak bardzo palącą potrzebą, rząd austrjacki przedłożył właśnie niedawno parlamentowi projekt ustawy o motorowych środkach komunikacyjnych, mającej regulować wszystkie kwestje, związane z dziedziną komunikacji motorowej. Instytucje ubezpieczeniowe śledzą, oczywiście, z wielkiem zainteresowaniem losy tego projektu, gdyż tego rodzaju ustawa — o ile tylko trafnie rozwiązywałaby odnośne zagadnienia — miałaby dla nich kolosalne znaczenie, jako zasadniczy czynnik spodziewanego zmniejszenia liczby wypadków a zarazem i wypłacanych odszkodowań. Nie można

odmówić autorom ustawy dobrej woli; znać rzeczywiście, że dbając o zapewnienienie bezpieczeństwa komunikacji, mieli też oni zamiar strzec praw instytucyj ubezpieczeniowych. A czy udało się im ten zamiar zrealizować, to już jest inna kwestja; raczej powiedzieć należy otwarcie, że ustawa pod wielu względami pozostawia dużo do życzenia. Ma ona niewątpliwie i postanowienia trafne; do takich należy np. bardzo ważne postanowienie, głoszące, że prowadzenie **wszystkich** motorowych środków komunikacyjnych, a więc nie wyłączając i wehikułów jednośladowych, względnie motocyklów, jest dopuszczalne tylko dla osób, posiadających imienne zezwolenie, wystawione przez kompetentną władzę. Ale obok trafnych postanowień ma projekt i liczne braki, co nie może być obojętne dla towarzystw asekuracyjnych. A już najważniejszą jego wadą jest to, że jestto wogóle tylko ustawa ramowa, bardzo lakoniczna, wogóle bardzo niewiele spraw rozstrzygająca, a pozostawiająca, przeciwnie, cały szereg najważniejszych zagadnień do rozstrzygnięcia w drodze rozporządzeń wykonawczych. To, oczywiście, szeroko otwiera podwoje dla wszelkiego rodzaju samowoli oraz dowolnego interpretowania zamierzeń ustawodawcy.

Uzasadnione jest oczekiwanie z napiętą uwagą dalszych losów omawianego tutaj projektu, przyczem należy mieć nadzieję, że będzie on jeszcze radykalnie zmieniony i poprawiony, zanim stanie się obowiązującą ustawą. Postulaty towarzystw ubezpieczeniowych w tej dziedzinie dają się zamknąć lakonicznie w następujących kilku słowach: reorganizacja wykształcenia zawodowego kierowców i ich egzaminowania oraz — jako uzupełnienie ustawy o odpowiedzialności cywilnej za wypadki samochodowe — nowoczesny, jednolity i precyzyjnie zredagowany regulamin o komunikacji samochodowej.

(UBEZPIECZENIE POWIETRZNYCH ŚRODKÓW KOMUNIKACJI.)

Po zawarciu pomyślnych umów reasekuracyjnych z niemieckiemi i angielskiemi pool'ami (związkami) powietrznemi utworzył się w dniach ostatnich również i w Wiedniu analogiczny pool powietrzny, przyczem przystąpiły do niego wszystkie towarzystwa ubezpieczeniowe, dokonywujące na terytorjum Austrji ubezpieczeń od wypadków i od odpowiedzialności cywilnej. A zatem, poczynając od dziś, również i w Austrji towarzystwa asekuracyjne przystępują do ubezpieczania powietrznych środków komunikacji; przyczem znajdą tutaj zastosowanie te same rozmiary składek ubezpieczeniowych, jakie już są stosowane w Niemczech. Również według wzorów niemieckich ustalone zostały i tutaj, w taryfie ubezpieczeń zarówno od odpowiedzialności cywilnej jak i od wypadków, trzy grupy, w zależności od wielkości ryzyka, a mianowicie: dla samolotów motorowych, dla sterowców (żaglowców) i dla wolnych balonów. W ubezpieczeniach od odpowiedzialności cywilnej jest jeszcze pozatem 4-ta grupa, grupa szkolnego, ćwiczebnego lotnictwa. Również wszystkie inne reguły zostały ustalone na podstawie wzorów, wypracowanych przez niemiecką praktykę ubezpieczeniową.

(ZAKAZ ROZDAWANIA POLIS GRATISOWYCH JAKO ŚRODKA REKLAMY W HANDLU).

Walka konkurencyjna przybiera najrozmaitsze formy, przyczem niejednokrotnie chwytają się ludzie najdziwaczniejszych środków. Podobnie jak przed kilku laty pewna firma ameryrykańska, sprzedająca kufry podróżne nie umiała wymyśleć innego środka przynęty klienteli, jak wkładanie do każdego kufra gratisowej, t. j. bez ciężaru opłacania premji asekuracyjnych, polisy ubezpieczeniowej od nieszczęśliwych wypadków w podróży, tak też obecnie pewien wiedeński dom towarowy, na podstawie umowy z pewnem tutejszem towarzystwem ubezpieczeń, rozpoczął wydawanie, przy większych zakupach, polis, na zasadzie których klijenci zostają ubezpieczeni, gratis i franco, na przeciąg 6 miesięcy, od nieszczęśliwych wypadków, ale z tem ograniczeniem, że tylko na wypadek trwałej, stałej niezdolności do pracy. Ponieważ takie ubezpieczenie nie ma prawie żadnej praktycznej wartości, a zarazem reklama taka nie przyczynia się chyba do wzrostu powagi towarzystw ubezpieczeń, wobec tego ubezpieczeniowy urząd nadzorczy widział się zmuszony kategorycznie wzbonić zawierania takich i tym podobnych tranzakcji ubezpieczeniowych.

UBEZPIECZENIE KREDYTÓW WYWOZOWYCH.

Ze strony prywatnej wyłonił się projekt, podjęty i rozwinięty następnie przez ministerjum gospodarstwa Rzeszy, aby — za wzorem Anglji — stworzyć system ubezpieczania kredytów wywozowych z udziałem i pod nadzorem państwa.

Według projektu rządowego, państwo ma dać w tym celu do dyspozycji 10 milj. mk. Ryzyko ubezpieczenia miałoby być rozdzielone na 3

równe części między eksportera, państwo i dane prywatne przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe. Ten podział ryzyka będzie stosowany tylko w razie niewypłacalności obcego odbiorcy. W razie katastrofy (wojny, rozruchów, rewolucji, trzęsienia zieni lub zarządzeń państwowych) państwo ma prócz swojej $^1/_3$ przejąć na siebie jeszcze udział w ryzyku przedsiębiorstwa ubezpieczeniowego; podobne ryzyko tego przedsiębiorstwa ma przyjąć państwo, gdyby wypłacone odszkodowania miały przekroczyć 150% rocznych premij opłacanych przedsiębiorstwu przez eksporterów. Aby zaś obciążenie państwa obligami z tego tytułu nie przekroczyło sumy 10 miljn. mk., ma państwo wszelkie przekraczającę tę sumę obligi reasekurować w przedsiębiorstwach dla ubezpieczeń kredytowych. Naogół z prawa ubezpieczenia będą mogły korzystać takie tranzakcje wywozowe, które zapewniać będą wzrost zatrudnienia niemieckich sił roboczych.

Ten plan, opracowany przez rząd, budzi jednak w miarodajnych kołach gospodarczych Niemiec pewne wątpliwości. Przedewszystkiem suma 10 miljn. mk. jest bardzo nieznaczna (w Anglji rząd przeznaczył na ten cel 100 miljn. funtów szterlingów); następnie objęcie przez państwo ryzyka w razie katastrofy jest krokiem zbyt śmiałym, gdyż nie odważyła się na to nawet Anglja, pomimo stosunkowo bardzo dużej sumy na ten cel przeznaczonej. Ryzyko to chce rząd niemiecki zmniejszyć w ten sposób, że eksport do Rosji i Indyj Brytyjskich ma nie podlegać ubezpieczeniu, do Japonji zaś i Chin tylko w niektórych wypadkach. Ograniczenie to wszakże dotyczy właśnie ważnych rynków zbytu dla przemysłu niemieckiego.

PAŃSTWOWE UBEZPIECZENIE W BELGJI.

Od dnia 1 stycznia r. b. działa w Belgji, pomimo ogólnych protestów, system przymusowego ubezpieczenia. Jest-to pewnego rodzaju kara, spadająca na masy obywateli za ich wieloletni letarg polityczny, który właśnie dopuścił do uchwalenia odnośnej ustawy. Ludność woła teraz, że przecież ustawa ta nie jest ani niezbędną ani pożądaną; a przytem odczuwa oburzenie i gniew na samo wspomnienie o tem, jak to ustawę tę, wbrew opinji publicznej, przeforsowali socjaliści, będący wszak mniejszością w narodzie, ale umiejący stworzyć swoją większość w Parlamencie. Na wszystkich warstwach ciąży teraz obowiązek przymusowego ubezpieczenia w ramach rządowego systemu; tak, że ci, naprzykład, którzy już dotychczas dobrowolnie ponosili maksymalne ciężary ubezpieczeniowe, na jakie tylko pozwalały ich środki materjalne, są teraz zmuszani do ponoszenia ciężarów ponad siły. Sekretarz pewnego przodującego belgijskiego towarzystwa wzajemnych ubezpieczeń w wywiadzie, zamieszczonym w jednym z antwerpijskich dzienników, trafnie wyraził się, że system przymusowego ubezpieczenia jest tylko tą ostrą krawędzią klina, jakim jest system kompletnej kontroli ze strony rządu całej dziedziny ubezpieczeń. Plan, przeprowadzony przez rząd, był-to plan wręcz socjalistyczny, a nawet komunistyczny, przeznaczony na to, ażeby skutecznie zapobiec organizowaniu się wszelkich nowych prywatnych towarzystw wzajemnych ubezpieczeń czy też np. towarzystw ubezpieczeń na starość. I do czego zmierza w gruncie rzeczy ta ustawa? Tylko do tego, ażeby, kosztem całego ogółu podatników, zwłaszcza przedsiębiorców, dostarczyć dożywotnie zasiłki dla tych wszystkich nieprzezornych, niezabiegliwych, którzy nigdy najmniejszego nie zrobili wysiłku w kierunku oszczędzania i dorobienia się. Wreszcie, co się tyczy maszyny administracyjnej nowego systemu, to jest ona, oczywiście, niezdarna i kosztowna, jak to zresztą dzieje się z reguły ze wszystkiemi przedsiębiorstwami państwowemi.

REASEKURACJA ANGIELSKA W ROKU 1924.

W roku 1924 działało w Anglji dwanaście towarzystw reasekuracyjnych, zbierając 5.738.876 funtów szterlingów składek. Na sumę tę złożyło się 4.350.419 f. szt. z działu ogniowego i innych oraz 1.388.457 z działu transportowego. Szkody wypłacone i zarezerwowane wyniosły 4.047.910 f. szt., t. j. 70.5% składek, przyczem szkody w dziale ogniowym wynosiły tylko 60.6%. Prowizje i inne wydatki wynosiły 1.731.727 f. szt. t. j. 30,2%, czyli rozchód ogółem wyniósł 100.7% zebranej składki. Strata została spowodowana złemi wynikami działu reasekuracji transportowej.

UBEZPIECZONE „CO SIĘ ZOWIE"

Opinja publiczna częstokroć z niedowierzaniem odnosi się do tych ogromnych sum, na które są ubezpieczone rzekomo gardła śpiewaków, ręce malarzy lub rzeźbiarzy, nogi tancerek i t. p. A jednak to są fakty. Piszący te słowa jest niezmiernie rad, że może podzielić się z czytelnikami wiadomością o pewnym takim fakcie, wiadomością tem cenniejszą, że zasły-

szaną nie od impresarja danej artystki, a od przedstawiciela tego towarzystwa ubezpieczeń, w którem ta artystka jest ubezpieczona. Mamy na myśli słynną tancerkę Pawłową Jej nogi mają oficjalną wartość dol. 50.000, albowiem są ubezpieczone na taką właśnie sumę. Roczna składka ubezpieczeniowa wynosi 1% od tej sumy t. j. dol. 500.

WPŁYWY ZE SKŁADEK UBEZPIECZENIOWYCH W HISZPAŃSKICH TOWARZYSTWACH UBEZPIECZEŃ.

Z ciekawego artykułu p. K. O. Glahn (z Barcelony) zacytujemy tutaj następujący szereg danych:

Wpływy ze składek ubezpieczeniowych w towarzystwach ubezpieczeń w Hiszpanji wzrosły w ciągu jednego roku, od r. 1923 do r. 1924, o 15.500.000 pesetów, osiągając przytem sumę 192.266.368 pesetów. Wzrost ten spowodowany został przedewszystkiem wzrostem wpływów w dziale ubezpieczeń od wypadków (wzrost o 6.000.000 pesetów) i w dziale ubezpieczeń morskich (o 2.800.000 pesetów). Cyfry te są zaczerpnięte z danych, opublikowanych przez hiszpański departament ubezpieczeń, i dotyczą oczywiście, tylko asekuracji, nie dotyczą zaś reasekuracji.

Towarzystw ubezpieczeniowych, rozwijających działalność na terytorjum Hiszpanji, jest 231, z czego 79 zagranicznych; pozostałe są miejscowe, hiszpańskie. Działalność reasekuracyjną uprawia w Hiszpanji tylko 5 hiszpańskich towarzystw reasekuracyjnych oraz bardzo liczne zagraniczne towarzystwa.

Wyżej podana suma wpływów (192.266.367,58) składa się z następujących pozycyj, według krajów przynależności towarzystw:

Kraj:	Pesetów:	%
Hiszpanja	125.322.075,51	65.2
Francja	27.864.562,48	14.5
Anglja	16.237.124,32	8.5
Włochy	8.761.230.17	4.5
Szwajcarja	5.015.839,66	2.6
Niemcy	3.842.389,22	2.0
St. Zjedn. A. P.	2.272.122.38	1.18
Brazylja	1.079.506,36	0.55
Kuba	603.628,11	0.32
Danja	481.656,52	0.25
Norwegja	363.662,48	0.19
Bułgarja	336.258,01	0.17
Portugalja	86.312,36	0.04
	192.266.367,58	100.00

Pod względem działów ubezpieczeń, pierwsze miejsce zajmuje dział ubezpieczeń od ognia, z sumą wpływów ze składek ponad 50.000.000 pesetów. Największą działalność rozwijały w tym zakresie towarzystwa: „Union Phenix Espagnol" (11.200.000 pesetów) i „Catalana" (9.100.000 pesetów). Trzecie miejsce zajmuje towarzystwo „Aurora", również hiszpańskie. Około 60 towarzystw prowadzi obecnie dział ubezpieczeń od ognia, podczas gdy w r. 1920 czyniły to tylko 42 towarzystwa, z ogólną sumą wpływów około 41.300.000 pesetów. W r. 1922 suma wpływów wynosiła 43.595.000 pesetów. Wogóle ubezpieczenia od ognia w Hiszpanji były pomimo dotkliwego opodatkowania, przez długi szereg lat źródłem ślicznych dochodów dla wielu towarzystw, zwłaszcza angielskich.

W dziale ubezpieczeń morskich suma wpływów ze składek wynosiła w r. 1924 19.000.000 pesetów. Pierwsze miejsce zajmowało tutaj hiszpańskie towarzystwo Banco Vitalicio de Espana (w Barcelonie, utworzone w r. 1880) z sumą wpływów 2.600.000 pesetów, drugie zaś miejsce — towarzystwo Centro de Navieros Aseguradores (również w Barcelonie) z sumą wpływów 2.300.000 pesetów. Operacyj ubezpieczeń morskich dokonywają 52 towarzystwa, podczas gdy w r. 1921 zajmowało się tem 50 towarzystw. przyczem suma wpływów wynosił wtedy 13.880.000 pesetów.

Hiszpański rynek ubezpieczeniowy zdradza wyraźną tendencję w kierunku unarodowienia tej dziedziny. Hiszpańskie towarzystwa załatwiają obecnie z górą 65% ogółu tranzakcyj ubezpieczeniowych, dokonywanych na terytorjum Hiszpanji. Tendencja powyższa jest tak dalece zdecydowana, że towarzystwa zagraniczne uważają za wskazane dla siebie liczyć się z tą tendencją i przystosowywać się do niej, co się wyraża w tem, że zamiast rozwijać samodzielną działalność wolą raczej brać udział w orgnizowaniu miejscowych towarzystw hiszpańskich o kapitale mieszanym hiszpańsko-zagranicznym. Że metoda taka daje doskonałe rezultaty, dowodem na to może służyć już wzmiankowane wyżej towarzystwo Blanco Vitalicio de Espana, które, znajdując się w jaknajściślejszej łączności z towarzystem Assicurazioni Generali, potrafiło nie tylko zachować nadal swoje dotychczasowe przodujące stanowisko w dziedzinie hiszpańskich ubezpieczeń na życie, ale również w dziale ubezpieczeń morskich znacznie rozwinęło swoją działalność, a mianowicie: z sumy 1.000.000 pesetów w r. 1922 do sumy

2.600.000 pesetów w r. 1924, przyczem i tutaj wywalczyło sobie pierwsze miejsce, wyprzedzając inne tawarzystwa hiszpańskie.

SZWAJCARJA.

W 80-io-stronicowej pracy, bardzo starannie udokumentowanej i napisanej z tym autorytetem, jaki daje długoletnie doświadczenie, p. Simon, prezes rady administracyjnej towarzystwa „Compagnie Suisse de Réassurances", przedstawia rozwój ubezpieczeń w Szwajcarji.

Jeszcze nieraz będziemy mieli okazję powrócić do tej historycznej pracy, tak wielce pouczającej, tymczasem zaś tylko do pewnych uwag dotyczących danych liczbowych, ilustrujących stan rozwoju, osiągnięty w chwili obecnej.

W roku 1924 zbiór zainkasowanych składek ubezpieczeniowych w autoryzowanych szwajcarskich towarzystwach ubezpieczeń — zarówno akcyjnych, jak i wzajemnych ubezpieczeń — osiągnął cyfry następujące (we frankach szwajcarskich): życie — 142.383.214; transporty — 42.981.258; pożary — 51.050.079; grad—3.139.730; nieszczęśliwe wypadki, odpowiedzialność cywilna, kradzieże oraz rozmaite inne—169.077.528; reasekuracje—308.029.595. Co się tyczy tej ostatniej pozycji, reasekuracji, to należy zauważyć, że nie są tu włączone dane, dotyczące 4-ch towarzystw: towarzystwa „Turica", nie ogłaszającego sprawozdań, towarzystwa „Union intercantonale de réassurance" i dwuch nowych towarzystw, utworzonych w Szwajcarji przez grupy zagraniczne.

Ogół więc składek, zainkasowanych przez towarzystwa prywatne, wynosi 716.661.404 fr. szw. Do tego należy dodać składki, zainkasowane przez instytucje rządowe w działach ubezpieczeń od nieszczęśliwych wypadków, pożarów, starości, na życie i innych, w łącznej sumie 72.654.211 fr. szw., co razem wynosi 789.315.615. Zdaniem p. Simona, z sumy tej należałoby odliczyć zaledwie parę procent, a mianowicie pozycje, powtarzające się dwukrotnie z tytułu cesji reasekuracji.

Rezerwy techniczne szwajcarskich towarzystw prywatnych wynosiły w końcu roku 1924 808.825.386 fr. szw. (z czego na ubezpieczenia życiowe przypada 538.153.685), inne zaś rezerwy—91.901.482, czyli razem 900.726.868 fr. szw.

Co się tyczy 4-ch towarzystw reasekuracyjnych. to posiadały one: rezerw rozmaitych — 17.725.875 fr. szw., a rezerw technicznych — 210.166.843. Ogólna więc suma wszystkich rezerw wynosiła 1.128.619.586 fr. szw.

Kapitały akcyjne 21 towarzystw asekuracyjnych i 5 towarzystw rasekuracyjnych wraz z towarzystwem „Turica" wynoszą 195.000.000 fr. szw.

O rozwoju operacyj szwajcarskich towarzystw prywatnych w ciągu ubiegłego 40-lecia daje niejakie pojęcie następująca tablica:

Rok	Zbiór składek— z wyłączeniem towarzystw reasekuracyjn. (we fr. szw.):	Z czego na ubezpieczenia życiowe przypada	Cztery towarzystwa reasekuracyjne:
1886	39.949.213	8.695.540	3.781.143
1900	93.739.456	21.457.822	10.180.186
1913	193.560.048	44.903.537	51.251.745
1924	408.631.809	142.383.214	308.029.595

P. Simon ocenia na 500.000.000 fr. szw. zbiór składek, zainkasowanych zagranicą przez towarzystwa szwajcarskie, co stanowi niemal 2/3 ogółu zainkasowanych przez nie składek. Z temi liczbami należałoby zestawić liczby, dotyczące zbioru składek, zainkasowanych w Szwajcarji przez towarzystwa zagraniczne (około 12.000.000 fr.), oraz składek, zcedowanych zagranicą w drodze reasekuracji i retrocesji.

Rozwój międzynarodowy szwajcarskich towarzystw ubezpieczeń był niezwykle szybki. Licząc od r. 1913, towarzystwa asekuracyjne zwiększyły swój zbiór składek wdwójnasób, cztery zaś towarzystwa reasekuracyjne — sześciokrotnie.

Pomimo górskiego charakteru Szwajcarji, sprzyjającego zdrowotności liczono w tym kraju w końcu r. 1921 600.000 polis na ubezpieczenia życiowe, to znaczy—według obliczeń Związkowego biura ubezpieczeń—przeciętnie wypada 66 polis na 100 gospodarstw, a 2.290 fr. sumy ubezpieczenia — na jedno gospodarstwo.

Z drugiej strony, zestawienia liczbowe Związkowego biura statystyczego pozwalają wyrobić sobie ogólny pogląd na finansowe rezultaty działalności ubezpieczeniowej, mianowicie o ile to dotyczy towarzystw akcyjnych. Oto jak się przedstawiają procentowo przeciętne dywidendy:

r. 1917	1918	1919	1920	1921	1922	1923
16.29	25.91	20.70	22.45	22.95	24.18	20.10

Kapitału akcyjnego, który nie dał dywidendy, było (procentowo) w stosunku do ogółu kapitałów:

1919	1920	1921	1922	1923
5.91	—	—	6.59	16.13

A oto bardziej szczegółowe dane za r. 1923: liczba towarzystw akcyjnych autoryzowanych — 27; kapitał akcyjny subskrybowany 177.500.000 fr. szw.; kapitał akcyjny wpłacony — 58.300.000; dywidendy wypłacone 11.471.000; towarzystw, które nie dały dywidendy, było 6, przyczem ich kapitał akcyjny subskrybowany wynosił 35.000.000 fr. szw. Te 6 towarzystw to przeważnie młode towarzystwa, konsolidujące roztropnie swą sytuację, zanim przystąpią do rozdzielania zysków; które i tak przecież, we wstępnym okresie organizacyjnym, są minimalne.

W szeregu przyczyn tak pomyślnego rozwoju ubezpieczeń należy wymienić, prócz zmysłu inicjatywy asekuratorów szwajcarskich, przedewszystkiem zdrową politykę walutową i finansową; pozatem zaś jako przyczynę wymienić należy, o ile chodzi o czasy powojenne, rozkwit, jaki nastąpił w zakresie operacyj z krajami zamorskiemi, a który, jako rekompensata, znakomicie dopomógł towarzystwom szwajcarskim w znoszeniu takich zjawisk fatalnych, jak spadek waluty krajów europejskich, wplątanych w wojnę albo też ślepa konkurencja, posuwająca się, w niektórych działach, aż do zupełnego lekceważenia wszystkich reguł, dyktowanych przez samą technikę ubezpieczeń.

Łotwa.

Ustawa z 1920 r. wprowadza przymus ubezpieczenia od ognia wszelkich objektów ruchomych i nieruchomych znajdujących się na terytorjum Łotwy. Ubezpieczenia mogą być jednak zawierane tak u towarzystw prywatnych jak u t-w mających charakter publiczny. A jest w kraju tym niewiele ponad 2.000.000 liczącym ludności, 10 towarzystw prywatnych, 14 wzajemnych miejskich, 347 wzajemnych prowincjonalnych i 15 instytucyj publicznych. Jednakże T-wa prywatne muszą oddawać obowiązkowo 25% zawieranych przez siebie ubezpieczeń wydziałowi ubezpieczeń przy Ministerstwie Skarbu. (O ile zaś chodzi o towary, młyny, tartaki i drzewo to tylko 10%). Państwo płaci za te udziały 20% prowizji. Państwo retroceduje swój ekscedent T-wom prywatnym za prowizją 30% Ze statystyki wynika jednak, że jedynym zyskiem państwa jest właśnie tylko ta różnica 10% prowizji.

Gdańsk.

Wolne miasto Gdańsk liczące około 400.000 mieszkańców posiada 14 towarzystw gdańskich ubezpieczeń, które muszą jeszcze zwalczać konkurencję t-w niemieckich. T-wa gdańskie usiłują powiększyć i wyrównać swój portfel w Niemczech. Między temi towarzystwami panują dosyć niezdrowe stosunki, co daje się zauważyć niejednokrotnie z polemiki w pismach fachowych.

Klęska podpalania.

Oesterreichische Revue donosi, iż w Austrji a głównie w krajach Alpejskich są na porządku dziennym pożary przez podpalenie powstałe, że jednakże bardzo rzadko udaje się wykryć sprawców, wskutek czego zachodzą bardzo często oszustwa ubezpieczeniowe a T-wa ponoszą duże straty. Ostatnio zostały utworzone oddziały śledcze żandarmerji, mające za zadanie wykrywanie sprawców zbrodni po wsiach. Oester. Revue sądzi, że podobnie jak w Niemczech, działalność tych oddziałów przyczyni się do zmniejszenia liczby podpaleń.

Ameryka — pożary.

W r. 1924 wartość majątku zniszczonego przez pożary wynosiła $^1/_2$ miljarda dolarów. Jest to 5 dolarów na głowę mieszkańca St. Zj., podczas gdy w tym samym roku wypadało w Anglji 1 dolara na głowę. Ponieważ zaś w r. 1925 pożary jeszcze się wzmogły uważa się to za klęskę narodową, prez. Coolidge wydał proklamację do ludności by w czasie urządzanego w październiku tygodnia pożarniczego naradzić się nad wprowadzeniem środków celem zapobiegania pożarom.

O sanację ubezpieczeń.

Auto—casco (Oesterr. Revue)

Dział ubezpieczeń samochodów od uszkodzeń wykazuje w ostatnich czasach prawie na całym kontynencie Europy niekorzystne wyniki. Sanację tego działu próbowano przeprowadzić przez podwyższenie taryf i stworzenie karteli czyli zrzeszeń. Kartele te należą do najsurowszych i najściślej przestrzeganych, jakie znała kiedykolwiek praktyka ubezpieczeniowa. Konkurencja przez obniżanie składki jest prawie wykluczona. Środki te jednak nie wystarczyły do przeprowadzenia sanacji, gdyż dział ten wykazuje nadal złe wyniki. Dalsza podwyżka premij jest wykluczona, gdyż wiele właścicieli samochodów nie mogłoby zawierać ubezpieczeń, jak np. lekarze, adwokaci, kupcy i t. p., którzy dla wykonywania swego zawodu, nabywają auto za niskie spłaty miesięczne. Autor artykułu w „Oesterr. Revue" proponuje

inny środek sanacji, polegający na zrewidowaniu dotychczasowych metod regulacji szkód. Proponuje więc jak największe ograniczenie odszkodowań t. zw. kulancyjnych, nieposługiwanie się organami akwizycyjnemi do regulacji szkód, przeprowadzanie napraw uszkodzonych samochodów we własnych lub też przez T-wo wskazanych warsztatach, a to w celu odebrania właścicielowi samochodu możności przeprowadzenia na koszt t-wa naprawek nie wynikłych z uszkodzenia przy wypadku za który odpowiada t-wo, dalej wykluczenie odszkodowania za zniszczenie pneumatyków wreszcie energiczne dochodzenie drogą regresu pretensji na osobie odpowiedzialnej za wypadek, co przyczyniłoby się, nawiasem mówiąc, do spopularyzowania ubezpieczeń od odpowiedzialności cywilnej.

Nowy dział ubezpieczeń.

W prasie ubezpieczeniowej wentylowaną jest możliwość wprowadzenia ubezpieczeń pomników. Uszkodzenia bowiem pomników, będących dziełami sztuki, kosztownych grobowców, tablic pamiątkowych nie są rzadkie. Najczęściej ma się tu do czynienia z bezmyślnem uszkodzeniem przez wyrostków. Ubezpieczenia takie byłyby powitane życzliwie przez gminy i państwa, albowiem korzystniej jest opłacać drobną premję roczną, niż naraz być zmuszonym do wyłożenia większej kwoty dla reparacji uszkodzonego pomnika. Ubezpieczenia te obejmowałyby naturalnie tylko szkodę bezpośrednią i rozciągałyby się na ryzyko wojny, rozruchów, uderzenia piorunu i złośliwe uszkodzenia.

ZBIOROWA KARTOTEKA.

Dobrze funkcjonującą organizację należy uważać, w każdej instytucji, za główny czynnik powodzenia jej działalności. Ale w towarzystwach ubezpieczeń w stopniu daleko jeszcze wyższym aniżeli w jakichkolwiek innych instytucjach dobra organizacja stanowi podstawowy czynnik rozkwitu ich interesów. Stoi to w związku z tym faktem, że przecież, jak wiadomo, żadna inna gałąź działalności gospodarczej nie może poszczycić się tak dalece masową klijentelą, jak właśnie ubezpieczenia. Dla przemysłowca, czy też dla kupca, krąg jego bezpośrednich odbiorców — choćby nawet był dwukrotnie tak wielki jak jest, — jest zawsze jeszcze bardzo ograniczony, podczas gdy w towarzystwach ubezpieczeń klijentela liczy się na dziesiątki tysięcy osób, a w niektórych — nawet na setki tysięcy osób. Stałe utrzymywanie w ewidencji i nieprzerwana zawodowa obserwacja tej całej klijenteli wymaga, oczywiście, wzorowej uwagi i staranności ze strony tych wyższych funkcjonarjuszów, którzy są odpowiedzialni za lepsze czy za gorsze zorganizowanie i funkcjonowanie ich towarzystwa. A dlatego jest rzeczą niezbędną posiadać obszerne dane o każdym ze swoich ubezpieczycieli; ta ważna zasada jest jednakże przestrzegana tylko przez bardzo nieliczne towarzystwa. Tylko na podstawie odpowiednio urządzonego systemu może być prowadzona nie dorywcza a racjonalna i systematyczna praca akwizycyjna; chodzi mianowicie o te, ażeby w każdej chwili można było dowiedzieć się, w jakich działach ubezpieczeń dany ubezpieczyciel zawarł już umowy, a w jakich możnaby jeszcze liczyć na niego jako kandydata do pozyskania w bliższej lub dalszej przyszłości. Taka kartka informacyjna, przeznaczona dla każdego ubezpieczyciela oddzielnie, (zrobiona, najlepiej, z twardego kartonu), powinna zawierać, prócz imienia i nazwiska danej osoby, zawodu i adresu, podziałkę na pewną liczbę rubryk czy pól, stosownie do liczby kategoryj ubezpieczeń, uprawianych przez dane towarzystwo. O każdej nowozawartej umowie czyni się adnotację w odpowiedniej rubryce. Kartki układa się w porządku alfabetycznym, albo według nazwisk ubezpieczycieli, albo według nazw ulic i numerów domów. Na zasadzie takich danych zawsze będzie można dawać przedstawicielom towarzystwa odpowiednie instrukcje, do kogo mają się zwracać i w sprawie jakich mianowicie umów ubezpieczeniowych. Pozatem zresztą wogóle przedstawiciele powinni utrzymywać stały kontakt z zanotowanymi ubezpieczycielami, tak aby mocno wrazić się w ich pamięć i znaleźć się zawsze na pierwszym planie, w porównaniu z firmami konkurencyjnemi, gdy dany ubezpieczyciel poweźmie zamiar dokonywania jakiegoś ubezpieczenia. Prowadzenie tego rodzaju kartoteki zbiorowej powoduje wprawdzie pewien dodatkowy nakład pracy, ten ostatni wszelako hojnie opłaca się pod postacią wciąż wzrastającej, liczby operacji ubezpieczeniowych.